

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

**La Concentration
Industrielle
& Commerciale
EN ANGLETERRE**

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'acte public sur les matières ci-après sera soutenu
le 10 Juin 1909, à 2 heures 1/2 de l'après-midi

PAR

LÉON SÉNÉCHAL

Président : **M. ALGLAVE**, Professeur

Suffragants } M. FERNAND FAURE, professeur
 } M. GIDE, professeur

PARIS

SOCIÉTÉ DES PUBLICATIONS SCIENTIFIQUES ET INDUSTRIELLES

23, Rue Brunel, 23

1909

UNIVERSITÉ DE PARIS — FACULTÉ DE DROIT

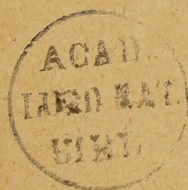
**La Concentration
Industrielle
& Commerciale
EN ANGLETERRE**

THÈSE POUR LE DOCTORAT

L'acte public sur les matières ci-après sera soutenu
le 10 Juin 1909, à 2 heures 1/2 de l'après-midi

PAR

LÉON SÉNÉCHAL



Président : **M. ALGLAVE**, Professeur

Suffragants }

M. FERNAND FAURE, professeur

M. GIDE, professeur



PARIS

SOCIÉTÉ DES PUBLICATIONS SCIENTIFIQUES ET INDUSTRIELLES

23, Rue Brunel, 23

1909

AVANT-PROPOS DE L'AUTEUR

People of the same trade seldom meet together, even for merriment and diversion, but the conversation ends in a conspiracy against the public, or in some contrivance to raise prices. (*Wealth of Nations*, Chapitre VIII. Livre I).

Adam Smith connaissait bien l'homme quand il écrivait au premier livre de la *Richesse des Nations* : « Les commerçants d'un même métier se rencontrent rarement ensemble même lorsqu'il s'agit de plaisir et de divertissement, sans que leur conversation ne se termine par quelque complot contre le public ou quelque invention pour faire hausser les prix. » En effet l'homme vise sans cesse au monopole, sans pouvoir jamais y parvenir. Un peu plus loin, Adam Smith ajoute : « Le monopole ne peut jamais être établi universellement, à cause de cette concurrence libre et générale qui nous oblige tous à y avoir recours pour nous défendre » (1).

Pendant plus d'un siècle, la grande industrie s'est spécialisée et morcelée à l'infini, mais voici que depuis une vingtaine d'années elle s'efforce de concentrer la production en moins de mains sans pour cela abandonner la division du travail qui reste la charpente de la vie économique moderne.

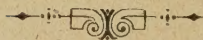
Ce mouvement a été appelé de bien des noms. On a dit, c'est l'accaparement, le monopole, le **trust**; et beaucoup n'ont point vu derrière les exagérations

(1). Adam Smith, *Wealth of Nations*. Livre I^{er}, chapitre XI.

*Nous ne saurions oublier M. le professeur Alglave, de l'Université de Paris, qui a bien voulu accepter la présidence de nos deux thèses de doctorat en droit et M. Emile Delecroix, directeur de la **Revue de Législation des mines**, docteur en droit, qui a été l'inspirateur de notre sujet; tous deux, ils nous ont prodigué les plus sages conseils; nous leur exprimons toute notre reconnaissance.*

LÉON SÉNÉCHAL

Londres, avril 1909.



BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES CONSULTÉS OU CITÉS

- M. ANJUBAULT. *Marine anglaise et Libre-Echange*. Paris. Rousseau. 1908.
- W. J. ASHLEY. *British Industries*. Londres. Longmans. 1907.
- W. J. ASHLEY. *The Tariff Problem*.
- M. BOURGUIN. *Les Systèmes socialistes et l'Evolution économique*. Paris. Armand Colin. 1907.
- P. CAUWÈS. *Cours d'Economie politique*. 4 vol.
- CHASTAIN. *Trusts et Syndicats de Producteurs*. 1909. Félix Alcan.
- C. R. FAY. *Coopération at Home and Abroad*. 1908. London. P. S. King & Son.
- P. GANNAY. *L'Impérialisme économique et la grande Industrie anglaise*. Thèse de doctorat en droit. 1905.
- GIDE. *Cours d'Economie politique*. 1909. Paris. Larose.
- J. GRUNZEL. *Über Kartelle*. Leipsick. Duncker und Humblot. 1902.
- Y. GUYOT. *Histoire des rapports économiques de la France et de l'Angleterre*. 1908.
- J. A. HOBSON. *The evolution of modern Capitalism*. Londres. Walter Scott. 1906.
- J. W. JENKS. *The Trust Problem* Londres. Macmillan. 1901.
- F. LAUR. *De l'Accaparement*. Paris. Société anonyme des Publications scientifiques et industrielles. 1900.
- W. R. LAWSON. *British Economics*.
- W. R. LAWSON. *American Industrial Problems*. Londres. Blackwood. 1903.
- LINDLEY. *A Treatise on the Law of Companies*. 2 vol. Londres. Sweet and Maxwell.

- D. H. MACGREGOR. *Industrial Combination*. Londres. Bell. 1906.
- H. W. MACROSTY. *Trusts and the State*. Londres. Grant Richards. 1901.
- H. W. MACROSTY. *The Trust Movement in British Industry*. Londres. Longmans, Green and Co. 1907.
- A. MARSHALL. *Principles of Economics*. Londres. Macmillan. 1898.
- ET. MARTIN SAINT-LÉON. *Cartells et Trusts*. Paris. V. Le coffre. 1909. 3^e édition.
- PALMER. *Company Law*. 1907. Londres. Stevens and Sons.
- RAFFALOVICH. *Trusts, Cartells et Syndicats*. Paris. Guillaumin. 1903.
- P. DE ROUSIERS. *Les Industries Monopolisées (Trusts) aux Etats-Unis*. Paris. Armand Colin et Co. 1898.
- A. SHADWELL. *Industrial Efficiency : a comparative study of Industrial Life in England, Germany and America*. Londres. Longmans. 1906.
- ADAM SMITH. *Wealth of Nations*.
- E. J. SMITH. *The New Trades Combination Movement*. Rivingtons. 1899.
-

JOURNAUX ET REVUES CONSULTÉS OU CITÉS

The Birmingham Daily Post (4).
Colliery Guardian (4).
Draper (2).
The Economist (1).
Economic Journal (6).
Fairplay (5).
Financial Times (1).
The Glasgow Herald (3).
Grocer.
Hardware Trades Journal.
Iron and Coal Trades Review (4).
Ironmonger (4).
Iron and Steel Trades Journal (4).
Journal of the Royal Statistical Society (6).
Journal of Institute of Bankers.
Liverpool Post (5).
Manchester Guardian (2).
Miller.
Statist (1).
Textile Mercury (2).
Times. Engineering Supplement (4).
 » *Financial Supplement* (1).
Tobacco.
Yorkshire Post (2).

(1) Rapports financiers des Compagnies.

(2) Rapports sur les amalgamations de l'industrie textile.

(3) Etudes sur le Commerce et l'Industrie en général (*English Combines*).

(4) Industrie minière et métallurgique (amalgamations et associations).

(5) Conférences maritimes.

(6) Articles généraux. — Statistiques. — Bibliographie nouvelle.

RAPPORTS OFFICIELS

Rapport de l'*American Industrial Commission* des Etats-Unis, 18^e volume : *Industrial Combinations in Europe*, 1901.

Report on Rules of Voluntary Conciliation and Arbitration Boards and Joint Committee, 1907.

Memoranda, Statistical Tables and Charts prepared in the Board of Trade with reference to various matters bearing on British and Foreign Trade and Industrial Conditions, 1903.

Rapport de la « Commission Royale sur la dépression du commerce britannique » en 1886.

Rapports de la *Tariff Commission*.

Rapports du « *Chief Registrar of Friendly Societies* » ; *C. Trade-Unions*, 1907.

ANNUAIRES

Stock-Exchange Year-Book, 1909.

Mining Year-Book, 1909.

Stock-Exchanges Ten-Year Record of Prices and Dividends (1898 to 1907): compiled by Fred. C. Mathieson and Sons, 16, Copthall Avenue, London, E. C.

Burdett's Official Intelligence.

ABRÉVIATIONS

DES MONNAIES, POIDS ET MESURES

Nous croyons devoir rappeler en tête de ce volume la valeur des monnaies, poids et mesures usités dans les pays anglais que le lecteur retrouvera dans les statistiques citées :

£ ou l. st. : livre sterling. La livre sterling vaut 25 fr. 20 et se divise en 20 shillings.

s/ : shilling. Le shilling vaut 1 fr. 25 environ et se divise en 12 pence ou deniers.

d. : denier.

\$: dollar. Le dollar vaut 5 fr. 18 et se divise en 100 cents.

1 arpent anglais (acre) vaut 40 ares et demi.

1 mille vaut 1.609 mètres.

cwt : hundredweight ou quintal anglais. Le quintal anglais vaut 50,80 kilogr.

t. : tonne. La tonne anglaise (*ton*) vaut 1.016,04 kilogr.

1 livre : avoir du pois (*pound*) vaut 453,58 grammes.

TABLE ANALYTIQUE DES MATIÈRES

Première Partie. — LES PRINCIPES

CHAPITRE I^{er}. — LES COMBINAISONS INDUSTRIELLES EN ANGLETERRE : Aperçu général et division.

Nécessité de mettre fin à la concurrence..... 3

SECTION 1^{re}. — Les Associations anglaises :

<i>Leurs rapports avec les cartells allemands...</i>	
<i>Leur triple caractère.....</i>	4
a) <i>Associations pour la réglementation des conditions de vente : objet, exemple, les différences qui les distinguent des « corners » et des « rings ».....</i>	4-5
b) <i>Associations de prix : objet, durée, formes, direction, sanction de leurs règles, gentlemen's agreements.....</i>	6
<i>Proprietary articles Trade Associations, alliances de Birmingham.....</i>	7
<i>Shipping Conferences, faiblesse des associations de prix.....</i>	7
c) <i>Associations pour la réglementation de la production :</i>	
<i>La forme la plus simple : associations tendant à la réduction de la production...</i>	8
<i>Les véritables syndicats de production : la Nitrate Combination.....</i>	8
<i>Réglementation de la production et fixation des prix.....</i>	8
<i>Réglementation de la production et « pool ».....</i>	8
d) <i>Association de vente : organisation, exemple</i>	9
e) <i>Associations pour la division du territoire :</i>	9
<i>Traités intérieurs et internationaux. Exemples</i>	10

SECTION 2. — **Les Amalgamations :**

Transition de l'association de vente à la fusion pure et simple des entreprises.....	10
Qu'est-ce que l'amalgamation anglaise?.....	
Parallèle avec le trust américain :	
L'amalgamation est un mode de <i>concentration</i> , non de <i>monopolisation</i>	11
Elle ne jouit pas des avantages artificiels dont bénéficie le trust : protection douanière, ou tarifs de faveur sur les chemins de fer.....	11-12
Elle suit une autre tactique : ses procédés commerciaux sont plus loyaux.....	13
Caractère exceptionnel du trust en Angleterre	14
Définition de l'amalgamation anglaise.....	15

CHAPITRE II. — **L'AMALGAMATION ANGLAISE.**SECTION I^{re}. — **Ses origines et ses avantages :**

Réaction contre les excès de la concurrence et inefficacité des associations.....	17
Production scientifique et organisée.....	18
Avantages naturels de l'amalgamation :	19
Concentration commerciale :	19
1° Achat à meilleur marché des matières premières	19
2° Economies sur les frais de transport.....	19
3° Diminution des frais de publicité.....	19
4° Suppression ou réduction des crédits à long terme et des escomptes ruineux....	20
5° Répartition des risques commerciaux.	20
6° Facilités d'exportation.....	20
Concentration industrielle :	
1° Une meilleure division du travail.....	20
2° Meilleurs ingénieurs.....	20
3° Renouvellement de l'outillage.....	20
4° Meilleure réglementation de la production	20

SECTION 2. — **Son organisation financière :**

§ 1 ^{er} . <i>Le Promoteur et ses méthodes</i>	21
Procédés légaux d'amalgamation.....	21

Achat des propriétés industrielles : démarches du promoteur.....	22
Méthode du promoteur des <i>trusts</i> aux Etats-Unis : différences d'avec celle du promoteur d'amalgamation anglaise..	22-23
§ 2. <i>Le « goodwill » et la surcapitalisation.</i>	
Qu'est-ce que le <i>goodwill</i> ?.....	23
Son évaluation	23
Les avocats américains de la surcapitalisation : théorie de l' <i>earning capacity</i>	24
Sagesse des organisateurs anglais.....	24
Inconvénients de la surcapitalisation américaine évités.....	25
§ 3. <i>La répartition et la souscription des actions</i>	25
Tactique des promoteurs.....	25
§ 4. Profits du promoteur.....	26
SECTION 3. — L'opinion publique	27
CHAPITRE III. — LA LÉGISLATION, LA JURISPRUDENCE ET LES COMBINAISONS INDUSTRIELLES.	
SECTION 1 ^{re} . — La « Common law » et la jurisprudence :	
Historique	29
Légalité des amalgamations :	
Contrats « <i>in restraint of trade</i> ».....	30
Affaire <i>Mogul Steamship Co</i> versus <i>Mc Gregor and others</i> : opinion de Lord Chancellor Halsbury.....	31
Affaire <i>Hilton, v. Eckersley</i> : opinion de Lord Watson.....	32
Affaire <i>Urmston, v. Whitelegg Brothers</i> ...	32
Commerce de détail : affaire <i>Taddy, v. Stevious</i>	32
Affaire <i>Elliman, Sons, and Co, v. Carrington and Son</i> : autorité douteuse de ce jugement	33
Opinions de Lord Justice Bowen.....	34
— du Professeur Macrosty.....	34
— de Lord Justice Hannen.....	34
— de Lord Justice Bowen.....	34

SECTION 2. — Dispositions législatives concernant les amalgamations.

§ 1 ^{er} . <i>Lois générales sur les Sociétés par actions</i>	35
Absence de définition légale.....	35
Pouvoirs d'amalgamation en vertu des statuts d'une Compagnie.....	35
§ 2. <i>Lois spéciales</i>	36
a) Amalgamation des Compagnies d'assurances-vie	36-37
b) <i>Cost Book Mining Companies</i>	38
c) Sociétés de construction et de prévoyance	38

SECTION 3. — La loi de 1907 sur les sociétés par actions :

Définition juridique de l'amalgamation.....	39
§ 1 ^{er} . <i>Promotion des amalgamations : memorandum of association, articles, enregistrement, prospectus (ce qu'il doit contenir)</i>	40-41-42
§ 2. <i>Le capital</i> : différentes classes d'actions. Paiement des actions. Augmentation ou réduction du capital.....	43
§ 3. <i>Contrôle gouvernemental des amalgamations</i>	44
Mesures générales : rapport annuel, etc.	44-45
Mesures spéciales : enquête du <i>Board of Trade</i>	45
Compagnies de banque, d'assurances, de prévoyance	46
§ 4. <i>Principales modifications apportées par l'act de 1907 à la législation antérieure.</i> Opinion des Américains.....	46-47

Deuxième partie. — LES FAITS

CHAPITRE I^{er}. — METALLURGIE DU FER ET DE L'ACIER.

SECTION 1^{re}. — Amalgamations.

§ 1 ^{er} . <i>Structure de l'industrie</i> : Rang de l'An-

gleterre parmi les pays métallurgiques. Résistance à la concurrence étrangère par la concentration. Nombre d'entreprises en Angleterre. Spécialités des différents dis- tricts	51-52
Caractère de l'amalgamation métallurgi- que : vertical, intégration de l'industrie. Contrôle sur les matériaux bruts.....	52
§ 2. <i>Différents groupes d'amalgamation</i>	
Groupe Bell-Dorman-Long. : évolution de ce groupe, différentes acquisitions et unions, résultats économiques et finan- ciers	53-5
Groupe de Sir Christopher Furness : la Weardale Steel, Coal and Coke C ^o	58
La Cargo Fleet C ^o	58
La South Durham Steel C ^o	59
Groupe Bolckow, Vaughan, and C ^o : évolu- tion caractéristique.....	60
Groupe Pease-Partners : relations amicales de ses directeurs.....	61
Placements dans d'autres compagnies..	
Groupe Pearson and Knowles.....	62
Groupe Guest, Keen, and Nettlefolds.....	63
Groupe Armstrong, Whitworth and C ^o : son importance : établissements à l'étran- ger, au Japon.....	64-65
Groupe Vickers, Sons, and Maxim établis- sements et alliances en Italie.....	66
La crise de l'industrie de la construc- tion des navires.....	67
Tableau indiquant le tonnage et le nom- bre des navires construits en Grande- Bretagne de 1899 à 1909.....	67
Groupe John Brown and C ^o , Cammell, Laird and C ^o et Fairfield C ^o : leur capital d'amalgamation	67-69
Stewarts and Lloyds.....	69
Baldwins' Limited.....	70
Rivet, Nut, and Bolt C ^o	70
Construction de machines textiles : la Textile Machinery Association.....	71
Fairbairn, Lawson, Combe, Barbour.....	71
Construction de machines navales et de	

navires : la <i>Thames Iron Works Co</i> , qui introduisit la journée des 8 heures dans ses ateliers et associa ses ouvriers aux bénéfices.....	71
La <i>Richardsons, Westgarth, and Co</i> , la plus grande entreprise de constructions navales du monde entier.....	71-72
Furness, Withy, and Co, nombreux placements dans une foule d'autres sociétés	72
Autres groupes d'amalgamation.....	72-73
Fabrication du matériel de chemins de chemins de fer : la <i>North British Locomotive Co</i>	73
La <i>Metropolitan Amalgamated Railway Carriage and Waggon Co</i>	74
§ 3. <i>Liste des dividendes</i> distribués sur les actions ordinaires dans les principaux groupes d'amalgamation depuis 1898 à 1909	74-75
§ 4. <i>Appréciation du mouvement d'amalgamation dans l'industrie métallurgique</i>	76

SECTION 2. — Associations.

<i>Commerce de la fonte</i> : entreprises indépendantes associées	77
Associations locales	78
Pierre d'achoppement de ces associations	
Projet d'association nationale.....	79
<i>Commerce du fer malléable</i> : les <i>Marked Bar Houses</i>	79
Association écossaise	80
<i>Commerce des rails</i> : <i>International Rail Syndicate</i> , ses membres, le manque d'entente, sa reconstruction en 1904, concours des Etats-Unis en 1905.....	80-81
<i>Commerce des plaques de blindage</i> : association écossaise, association du Nord de l'Angleterre, accord entre ces deux associations, association du Sud du Pays de Galles	82-83
<i>Commerce des plaques d'étain</i> : conseil de contrôle, son échec, projet d'amalgamation dans le Sud du Pays de Galles.....	84-85

<i>Commerce de la tôle galvanisée: Galvanised Iron Trade Association, la National Galvanised Sheet Association, prospérité de ce commerce.....</i>	85
<i>Commerce des tubes: état de ce commerce, associations écossaise et anglaise, la British Tube Association, son échec et sa reconstruction en 1906.....</i>	85-86
<i>Différents* commerces de Birmingham: projet de combinaison entre les fabricants d'acier fini, nombreuses associations dans chaque commerce.....</i>	86-87
<i>Alliances de Birmingham: Principe de M. E. J. Smith, le coût moyen du commerce et un pourcentage raisonnable de profit, listes de prix, entente des patrons avec leurs ouvriers, augmentation des salaires, succès temporaire de ces alliances, leur échec par suite de la déloyauté de certains membres et de l'augmentation du nombre des fabricants</i>	87-88
<i>Formes spéciales d'associations: syndicats de manufacteurs ou de sociétés limited, dans le but d'entreprendre certains contrats ou entreprises, la British Engineering Company of Egypt, l'Egyptian Engineering Company, Limited, syndicat pour l'exploitation du service postal entre l'Australie, la Nouvelle-Zélande et l'Angleterre, caractéristique de ces « contract combinations »</i>	89-90
<i>Appréciation générale: secret des associations métallurgiques anglaises, formes diverses, leur degré d'efficacité, leur modération</i>	90-91
<i>Evolution de l'industrie britannique du fer</i>	
<i>Alliances internationales</i>	91
<i>et de l'acier.....</i>	91

CHAPITRE II. — INDUSTRIES EXTRACTIVES.

SECTION 1^{re}. — Industrie houillère.

§ 1^{er}. *Sa situation: Différents districts, extractions en 1907 et 1908, estimation de*

la commission royale des charbonnages des ressources nationales en charbon, lenteur du mouvement de concentration dans l'industrie houillère, difficultés des amalgamations locales, concurrence entre districts. 93-94

§ 2. *Ses associations*..... 95

Le trust national des charbonnages anglais : projet de George Elliot, son échec par suite de la difficulté d'évaluation de chaque propriété minière..... 95-96

Association du *Lancashire* en 1893 pour la vente du charbon : son échec..... 96-97

Association du *Durham* pour la vente du charbon, 1894-95 : son échec..... 97

Association du *Fifeshire*, actuellement sous la domination de la *Fife Coal Co*..... 98

Projet d'association dans le *Sud du Pays de Galles* et le *Monmouthshire* : projet de M. D. A. Thomas, M. P., projet des ouvriers du Pays de Galles, projet du comité de l'association des propriétaires miniers, mouvement vers la réglementation de l'extraction, formation de plusieurs « rings »..... 98-100

§ 3. *Ses amalgamations*..... 100

Groupe *Cambrian, Glamorgan and Naval Collieries Co* : commencement de l'exécution du projet de Mr. D. A. Thomas. Intérêt considérable dans la *Société générale de Houilles et Agglomérés*. Organisation parfaite de cette amalgamation susceptible d'un plus complet développement 100-101

Groupe *Broomhill Collieries, Limited*..... 101

Groupe *United Collieries, Limited* : belles perspectives, absence de dividendes, demande en justice de dissolution, amélioration, maigre résultat..... 102

Projet d'amalgamation dans le district de l'anthracite : morcellement des entreprises funeste au mouvement d'amalgamation, exigence des propriétaires miniers, échec du projet..... 103

Groupe <i>William Cory and Son</i> . Importance de cette amalgamation, ses dividendes depuis 1897.....	103-106
Amalgamation des marchands de charbon de Bradford.....	106
Autres groupes d'amalgamation groupe de <i>Lord Durham</i> , groupe <i>Trunstall Coal and Iron Co</i> ; <i>Groesven and Caradog Collieries, Limited</i> ; <i>New Monckton Collieries, Limited</i> ; <i>Lewis-Merthyer Consolidated Collieries, Limited</i> ; l' <i>Ocean Coal Company</i> et la <i>Wilson, Sons, and Co</i> . 106-107	

SECTION 2. — Autres industries extractives.

<i>Industrie des huiles et pétroles</i> : concurrence russe, alliance anglo-russe, groupe d'amalgamation de la <i>Shell Transport and Trading Co</i> , amalgamation de la <i>Pearson and Sons, Limited</i> , et de la <i>Waters Pierce Co</i>	108-109
<i>Carrières et ciment</i> : tableau des différentes amalgamations avec leurs résultats, l' <i>Associated Portland Cement Manufacturers, Limited</i> , tableau des sociétés indépendantes, alliance entre les fabricants de ciment anglais, français, belges et allemands.	109-112

CHAPITRE III. — INDUSTRIES TEXTILES.

SECTION 1^{re}. — Structure de ces industries :

Aspect différent du mouvement de concentration. Concurrence étrangère française et américaine. Concurrence intérieure accrue par le lancement de nouvelles filatures. La nécessité de fusionner. Evolution des associations vers les amalgamations. Association pour le développement de la culture du coton qui secoue le joug des planteurs américains. La *Cotton Buying Company*, qui s'affranchit de la tutelle des courtiers de Liverpool. Conférence internationale pour la réglementation de la production du coton. Les amalgamations textiles, leur caractère, leurs alliances... 113-117

SECTION 2. — Différents groupes d'amalgamation.

- § 1^{er}. *Liste des dividendes ordinaires distribués dans les divers groupes d'amalgamation* 118
- § 2. *Industrie du coton : groupe Horrockses, Crewdson, and C^o*..... 119
- Groupe *J. and P. Coats* : son évolution, son histoire financière de 1897 à 1909, comparaison avec l'*English Sewing Cotton C^o Linen Thread C^o*..... 119-123
- Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association* : son contrôle sur la *Société Anonyme des Filatures Delebart, Mallet fils*, à Lille, sa prospérité..... 123-124
- Bleachers' Association* : exemple remarquable de l'évolution d'une amalgamation en dehors d'associations temporaires, le chiffre élevé du *goodwill* et les conséquences de la surcapitalisation... 123-124
- Calico Printers' Association* : nouvel exemple de surcapitalisation. Manque d'unité et d'entente, incapacité des administrateurs. Comité d'enquête et réorganisation : son œuvre. Résultats financiers, comparaison avec ceux de *F. Steiner and C^o*, les plus importants rivaux... 125-128
- § 3. *Industrie de la teinturerie* :
- Imitation des alliances de Birmingham : échec 129
- Bradford Dyers' Association* : importance et succès..... 129-131
- L'Association des *Barbouilleurs* : *British Cotton and Wool Dyers' Association*, les causes de son peu de succès..... 131
- Autres amalgamations moins importantes : *The Yorkshire Indigo, Scarlet, and Colour Dyers (Limited)* ; *The English Velvet and Cord Dyers' Association* ; la *Leeds and District Worsted Dyers' Association* 132
- § 4. *Industrie de la laine* :
- Yorkshire Wool combers' Association* : in-

succès, poursuites judiciaires contre ses directeurs, causes de cet échec..... 133-134

- § 5. *Autres groupes d'amalgamations textiles* :
 L'United Velvet Cutters' Association..... 134
 L'Extract Wool and Merino Company,
 l'*English Fustian Manufacturing Co*, la
 Mitchells, Ashworth, Stansfield and Co. 135
 Essais infructueux d'amalgamation : les
 filateurs de Belfast ; les filateurs de laine
 du district de Bradford ; projet d'amal-
 gamation dans le commerce du velours ;
 les fabricants de dentelles de Nottin-
 gham..... 135-136

CHAPITRE IV. — INDUSTRIE CHIMIQUE.

SECTION 1^{re}. — Ses trusts.

- § 1^{er}. *Trust de l'alcali* : conditions différentes
 dans l'industrie, formation de l' « *Uni-
 ted Alkali Company* », résumé de son his-
 toire financière, causes de son échec,
 concurrence et alliances..... 137-139
- § 2. *Trust du sel* : formation de la « *Salt
 Union* », essai de constitution d'un trust
 international, baisse progressive des di-
 videndes, création d'une société pour la
 vente du sel, un cartell national... 139-140
- § 3. *Trust du savon* : ses origines et son évo-
 lution, l'âge d'or du consommateur,
 membres constituants du trust, carac-
 tère réel de ce trust, sa défense devant
 l'opinion publique, politique inhabile et
 imprudente de Mr. Lever, attaques vio-
 lentes et unanimes de la presse anglaise,
 effondrement du trust..... 140-144
- § 4. *Trust du borax* : « Un accaparement in-
 ternational triomphant », pétition de
 M. Francis Laur, absorption de la So-
*ciété Lyonnaise des Mines et usines de
 borax*, les domaines du trust, sa prospé-
 rité 144-147
- § 5. *Trust de la Dynamite* : « *Holding com-*

<i>pany</i> », peu de détails, dividendes ordinaires	147-148
--	---------

SECTION 2. — Ses amalgamations.

<i>Alcalis</i> : Brunner, Nord and C ^o	148
<i>Couleurs et teintures</i> : 3 petites amalgamations	148
Explosifs : 2 amalgamations.....	149

CHAPITRE V. — INDUSTRIE DES TRANSPORTS.

SECTION 1^{re}. — La concentration et les conférences maritimes :

Définition des « rings » maritimes ou conférences, but de ces conférences, politique des armateurs, conférence du *Far East trade*, le « *Cape Ring* », la « *Sailing Ship Owners' International Union* », la « *Baltic and White seas Conference* ». 151-152

Un réel trust maritime : le *trust de l'Océan*, sa formation, ses maigres résultats financiers, vigilance du gouvernement anglais 153-156

Amalgamations maritimes. Projet d'union internationale. La crainte des conférences maritimes : émotion du Parlement, nomination d'une commission royale, le libre-échange et les trusts maritimes..... 156-158

SECTION 2. — Compagnies de chemins de fer et d'omnibus :

Limites de la concurrence, conférences mensuelles, aperçu de la capitalisation et des derniers dividendes des compagnies de chemins de fer, amalgamations et alliances entre *Railway companies* « *pools* » et amalgamations entre compagnies d'omnibus. 159-162

CHAPITRE VI. — BANQUES ET ASSURANCES.

SECTION 1^{re}. — Banques.

Disparition de la Banque privée devant la Banque par actions..... 163

Politique financière des banques anglaises.

Tableau des amalgamations formées entre

1897 et 1906 par les grandes banques de Londres, la <i>London City and Midland</i> , l' <i>Union of London and Smith, Loyds, Parr's</i> , la <i>Capital and Counties</i> , Barclay and Co, la récente amalgamation de la <i>London Joint Stock Bank</i> et de la <i>York City and County Bank</i>	164-165
Banques de province : 15 amalgamations opérées par 8 banques.....	166
Concentration des banques écossaises.....	167
Puissance des banques anglaises.....	167

SECTION 2. — Assurances :

Principales amalgamations de 1878 à 1908	167-170
Caractère distinctif des amalgamations des Compagnies d'assurances.....	170

CHAPITRE VII. — INDUSTRIE DES GRAINS.

§ 1 ^{er} . Son état actuel : sa concentration dans les grandes sociétés par actions et les coopératives, développement de la machinerie, concurrence entre terriens et maritimes, surproduction et « <i>dumping</i> », la « <i>National Association of British and Irish Millers</i> », organisation des différents districts.....	170-173
§ 2. Associations de prix : les premières associations, la <i>London Flour Millers' Association</i> , la <i>North-Eastern Millers' Association</i> ; déloyauté de certains membres, échec des associations pour ce motif et aussi par suite de l'amélioration du commerce.....	172-173
§ 3. Associations pour la réglementation de la production et de la vente : associations prospères dans le Comté de Kent et à Liverpool, succès de la <i>Corn Millers' Association of the North of Ireland</i>	174
§ 4. Mouvement d'amalgamation : Projet d'une vaste amalgamation sous la forme d'une « <i>holding company</i> » ; son échec.....	174
Amalgamations par district : leur succès et leur avenir	175

CHAPITRE VIII. — COMMERCE DES TABACS, ALLUMETTES, LIQUEURS. — BRASSERIES.

§ 1 ^{er} . Tabacs : la concurrence américaine, achat de la maison <i>Ogdens</i> , de Liverpool par l' <i>American Tobacco Trust</i>	177
Constitution d'un trust anglais de résistance : l' <i>Imperial Tobacco Company</i> , sa capitalisation, son florissant commerce de détail, ses marques populaires, diverses phases de la lutte ardente contre le trust américain, victoire des Anglais, prospérité de l' <i>Imperial Tobacco Company</i> , quelques amalgamations rivales en Angleterre.....	178-180
§ 2. Allumettes :	
Une amalgamation anglo-américaine qui est, en fait, un triomphe pour les Américains.....	180
§ 3. Liqueurs. — Brasseries :	
Amalgamation de la <i>Distillers Company</i>	181
Politique des brasseurs anglais : les « <i>tied houses</i> » et leur impopularité.....	181
Le mouvement d'amalgamation dans les sociétés de brasseries.....	181

CHAPITRE IX. — COMMERCE DE DÉTAIL.

§ 1 ^{er} . Son état actuel : facilité de la concurrence.	
Les grands magasins et les petits commerçants.	
Les coopératives et le petit commerce.....	183
§ 2. Ses amalgamations : groupe <i>Lipton</i>	184
Groupe <i>Callard, Stewart and Watt, Limited</i>	185
Autres groupes d'amalgamation.....	185
§ 3. Ses associations : nombreuses associations locales	186
Les <i>Proprietary Articles Trade Associations</i> : les pharmaciens anglais à la tête du mouvement, objet de l'Association générale des Commerçants pour la protection des spécialités, l'« <i>Anti-Cutting Record</i> », liste des spécialités protégées, service de surveillance de la P. A. T. A., lutte sans succès contre les coopératives, néanmoins heureux résultats de l'Association générale.....	186-188

Semblable organisation dans les différents com- merces	188-189
§ 4. <i>The Times' Book Club</i> : son objet, sa biblio- thèque et son magasin, son mode de concurren- ce, sa lutte contre les librairies et éditeurs, arguments en faveur de la vente des livres d'occasion, la sainte frayeur du trust amé- ricain	18-191

CHAPITRE X. — INDUSTRIES DIVERSES.

Industrie du papier : la grande amalgamation des <i>Wall-Papers Manufacturers, Limited</i> , ou plutôt le <i>trust des papiers à tapisserie</i> , son succès, ses concurrents anglais et allemands, meeting d'organisation nationale.....	193-194
Commerce d'huile de lin : la <i>British Oil and Cake Mills</i> , résultats financiers de cette amal- gamation	194
Industrie électrique : l' <i>Edison and Swan United Electric Light</i> , l'association des fabricants de câbles électriques, une importante amal- gamation, politique des compagnies d'élec- tricité, autres amalgamations, projet de car- tell entre les manufacteurs de l'industrie de l'électricité	195-196
Commerce des bois : la <i>Millar's Karri and Jar- rah Company</i>	196
Commerce de la glace : le « trust anglais de la glace », la <i>Provincial Consumers' Ice and Supply, limited</i>	197
Fabrication du gaz d'éclairage : <i>Meters, Limited</i> .	197
Manufacture de baleines et accessoires pour parapluies : concurrence allemande, amalga- mation de cinq maisons.....	197
Ascenseurs électriques : amalgamation anglo- américaine	198
Entreprise de constructions et décorations : <i>Waring and Gillow, Barry, Oltere and Shepherd</i>	198
Fabrication de peignes : la concentration à Aberdeen, l' <i>Aberdeen Comb Works Com- pany</i>	198-199

Papier - fantaisie : amalgame des trois principales maisons.....	199
Eponges : amalgame des « <i>International Sponge Importers</i> ».....	199
Beurre de cacao : amalgame de trois maisons	199
Moutarde : amalgame des deux plus grandes fabriques	199
Lait condensé : amalgame anglo-suisse.....	200

CHAPITRE XI. — LE MOUVEMENT COOPÉRATIF EN GRANDE-BRETAGNE ET EN IRLANDE.

Coopération et concentration, distinction entre les sociétés coopératives, les combinaisons industrielles et les sociétés par actions.. 201-202

SECTION 1^{re}. Coopératives de production.

§ 1^{er}. *Sociétés de crédit* : leur récente organisation en Irlande, leur rareté en Angleterre 202-203

§ 2. *Coopératives agricoles de production* :

a) Irlande : l'*Irish Agricultural Organisation Society*, le « *Department of Agriculture and Technical Instruction* », statistiques.. 203-204

b) Grande-Bretagne : l'*Agricultural Organisation Society*, le développement rapide des coopératives agricoles, la loi de 1907 sur les petites tenures..... 204-205

§ 3. *Sociétés de production industrielle* : leur évolution en Angleterre, la *Labour Copartnership Association*, le nombre de sociétés qui en font partie, les sociétés de fermiers, les sociétés de constructions, caractère distinctif des sociétés ouvrières de production, la part d'influence des travailleurs dans ces sociétés, infidélité des statistiques, la concurrence des coopératives de consommation..... 205-209

SECTION 2. — Coopératives de consommation.

Merveilleux développement de l'Angleterre, quelques chiffres, organisation de la production par les sociétés de distribution..... 209-211

Les deux <i>wholesales</i> anglaise et écossaise : leurs opérations, leurs résultats financiers.....	212
Grand projet d'amalgamation de toutes les sociétés coopératives anglaises.....	213
Conclusion : les <i>coopératives britanniques</i> et la <i>société capitaliste</i>	215-216

CHAPITRE XII. — LA CONCENTRATION OUVRIÈRE ET LE MOUVEMENT TRADE-UNIONISTE.

Remarquable développement des trade-unions anglaises, tendance à l'amalgamation; grandes fédérations	217-218
Statistiques officielles : nombre de trade-unions en Angleterre, Ecosse et Irlande; leurs ressources financières	218-221
Conseils de conciliation et d'arbitrage : leur but et leur organisation dans les principales industries, aperçu sommaire de leur œuvre de 1897 à 1907.....	221-224

CHAPITRE XIII. — INDUCTIONS TIRÉES DES FAITS.

Corrélation entre les trois principales tendances du mouvement de concentration en Angleterre : les amalgamations <i>verticales</i> , les amalgamations <i>horizontales</i> et les associations.....	225
Causes de la prédominance de l'amalgamation verticale dans l'industrie métallurgique.....	225
L'amalgamation, en réduisant le nombre des concurrents, facilite la formation des associations	225-226
Alliances entre les forts, alliances entre les forts et les faibles parfois nécessaires.....	227
Danger de l' <i>overcapitalisation</i> : moyens de l'éviter	227
Appréciation du <i>goodwill</i> ; la base normale du <i>goodwill</i>	228
L'organisation et l'administration des amalgamations : économies de concentration, de centralisation et de spécialisation, les difficultés	

d'une bonne direction, l'éducation des futurs directeurs, paiement des administrateurs d'après les résultats de l'amalgamation.	229-230
Modération des amalgamations anglaises dans la fixation des prix	230
Contrôle sur les matières premières.....	231
Avantages d'une association sur une amalgamation pour dominer un marché, mais ce contrôle est temporaire, intermittent.....	231-232
Les <i>shipping conferences</i> exercent une influence plus durable	232
La crise du petit commerce.....	233
Faiblesse des amalgamations anglaises, en présence des variations du commerce, par suite du libre-échange.....	233
Les alliances internationales, moyen pour les amalgamations anglaises d'arrêter l'invasion étrangère et d'élever leurs prix au niveau de ceux des pays protectionnistes, moyen de résister aux périls du capitalisme.....	234-235
Les amalgamations et le collectivisme.....	235
Heureuse influence des amalgamations sur les conditions du travail	236
L'avenir des amalgamations.....	237
Conclusion.	
Le mouvement vers la concentration s'affirme de plus en plus en Angleterre.....	238
L'amalgamation anglaise a fait ses preuves.....	238
La grande publicité des amalgamations.....	238
La concentration relèvera l'industrie et le commerce en Angleterre.....	239-240

PREMIÈRE PARTIE

LES PRINCIPES

CHAPITRE PREMIER

LES

COMBINAISONS INDUSTRIELLES EN ANGLETERRE

Aperçu général et division

L'évolution industrielle qui se poursuit depuis un siècle est entrée en Angleterre dans une nouvelle phase. L'ère de liberté économique incontrôlée et de concurrence à outrance qui a coïncidé au XIX^e siècle avec le triomphe de la grande industrie anglaise semble près de se clore. La tendance s'affirme de plus en plus vers la fédération et la concentration des intérêts industriels.

L'Angleterre a senti la nécessité de mettre un terme à la concurrence désastreuse qui risquait de ruiner son industrie. Dans la bataille économique internationale, contre l'importation étrangère, elle aurait pu user des armes de la protection. Un tarif élevé aurait empêché l'invasion de ses marchés commerciaux par les Américains et les Allemands, mais n'aurait-il pas accru la concurrence intérieure en stimulant la création de nouvelles usines et en provoquant un engorgement de la production ? N'aurait-il pas élevé le prix de la nourriture ?

Au mal endémique dont souffrait l'industrie anglaise, il existait un meilleur remède. La désunion des industriels avait été la cause de leur faiblesse. L'union ferait désormais leur force, comme elle a fait celle des Allemands et des Américains. Ainsi serait évitée la concurrence ruineuse qu'entraîne la vente au-dessous du prix de revient ; ainsi serait prévenu un excès de production, par une appréciation plus exacte de l'offre et de la demande ; ainsi seraient réalisées de précieuses économies sur les frais généraux par la centralisation de l'administration, par une meilleure organisation de l'achat,

de la vente, de la distribution, par la réduction des frais d'annonces et de commis-voyageurs, par la spécialisation du travail dans les usines, par la création de nouveaux types, l'installation des nouvelles méthodes, l'exploitation des dernières inventions et la scrupuleuse observance de tous les progrès techniques.

L'entente industrielle est donc, en Angleterre, le résultat d'un mouvement de réaction contre les excès de la concurrence. Mais quelles formes y a-t-elle revêtues ?

On distingue les *associations* et les *amalgamations*.

SECTION. I — Associations

Les associations anglaises correspondent aux cartells allemands. Comme eux, elles reposent sur des ententes conclues entre producteurs, en vue de restreindre la concurrence et d'assurer le succès de leurs entreprises, soit par l'organisation des conditions de vente, soit par la fixation d'un prix de vente minimum, soit par la réglementation ou la limitation de la production, soit enfin par la vente en commun de leurs produits. Elles présentent un triple caractère : 1° elles sont « *terminable* », à terme, fixées pour une période donnée. Quand elles deviennent permanentes, c'est pour se perfectionner, dans les plis d'une concentration plus étroite, plus effective, sous la forme d'une *amalgamation*.

2° Elles n'enchaînent la liberté de leurs membres que sur un ou plusieurs points déterminés. S'il y a fusion complète des entreprises et annihilation complète de l'indépendance des syndiqués, l'association perd son caractère normal : c'est une *amalgamation*.

3° Elles ont pour but essentiel la limitation de la concurrence.

Ces associations sont assez nombreuses en Grande-Bretagne et en Irlande et leur classification est assez longue (1).

a) On rencontre d'abord les *associations pour la réglementation des conditions de vente*. Leur objet est simple et leur pouvoir limité. Elles fixent les conditions de la délivrance des marchandises, les taux de l'escompte, la durée du crédit, les prix du transport, etc. Elles sont

(1) W. J. Ashley. *British Industries*, 1907, page 198.

très communes et existent dans la plupart des commerces. La « sale-note » de la *National Association of British and Irish Millers* peut être prise comme type (1). En général leur activité est considérable et leur premier mérite est d'habituer leurs membres aux avantages d'une action en commun.

Ces associations se distinguent nettement des « *Corners* » et des « *Rings* » qui sont des entreprises de pure spéculation. Dans son étude sur les cartells, présentée en 1894, au congrès du *Verein für Sozialpolitik* tenu à Vienne, le professeur Stieda cite cette définition anglaise du *corner* : « On nomme « *corner* » le traité par lequel un groupe de spéculateurs conviennent soit de faire hausser les prix d'une marchandise déterminée en procédant à d'importants achats et à l'accaparement de cette marchandise, soit au contraire d'en faire baisser le prix au moyen de ventes considérables. » Quant au *ring*, Engelcke le définit ainsi qu'il suit dans un rapport présenté au même Congrès : « Une Association de spéculateurs qui retirent momentanément de la circulation et qui accaparent telle ou telle marchandise, afin d'écouler au plus haut prix possible les stocks ainsi emmagasinés. » L'association pour la réglementation de la vente est un effort organisé pour un temps plus ou moins long, en vue de la réglementation du marché ; le *corner* est une simple manœuvre spéculative qui peut être entreprise aussi bien par un seul individu que par plusieurs. L'Association réunit les représentants de sa branche d'industrie ; les *rings* et *corners* peuvent être formés entre des financiers tout à fait étrangers au commerce que leurs manœuvres vont troubler. Ainsi, lors du *corner* du coton en 1903, et de celui du fer dans le Cleveland en 1905, un grand nombre de participants étaient tout à fait en dehors de l'industrie du coton ou du fer et recherchaient uniquement un « gambling profit », un profit de jeu par spéculation.

Les associations pour la réglementation des conditions de vente constituent le degré inférieur dans l'échelle de la concentration, ce que M. Grunzel, secrétaire de l'Union centrale des Manufacteurs autrichiens,

(1) L'Association nationale des minotiers britanniques et irlandais envoie périodiquement à ses membres une circulaire de vente (*sale-note*) indiquant les conditions de la délivrance des farines, la durée des contrats, la date des paiements, etc.

dans son livre, *Über Kartelle*, appelle « *Konditionenkartelle* », un *cartell de conditions* (1).

Le degré suivant est occupé par les *Price Associations*, les associations de prix ou *cartells de prix*. Elles visent à contrôler les prix de vente et présentent une grande variété de structure. Elles sont généralement locales, rarement nationales. Dans leur forme la plus simple, les manufacteurs ou commerçants se réunissent, à titre individuel ou comme membres d'une association dans un but général de commerce, pour fixer une augmentation des prix, étant donné telle ou telle circonstance, comme la cherté des matières premières. Ils s'entendent soit pour une période indéfinie, tant que les conditions du commerce resteront les mêmes, soit pour une durée fixée, après laquelle la concurrence redeviendra libre. Ainsi nous trouvons des associations de marchands de charbon élevant le prix du charbon au commencement de l'hiver, et des associations d'épiciers essayant de proportionner aux prix en gros les prix de la vente du sucre au détail. La forme est moins rudimentaire quand les membres s'unissent pour une période définie, habituellement une année, dans le but spécifique de fixer les prix de temps en temps. La réglementation peut avoir lieu irrégulièrement, selon les exigences du commerce, comme dans la *Fife Coal Association*, ou périodiquement à des meetings hebdomadaires, mensuels, ou même trimestriels, comme dans le cas de la *Midland Unmarked Bar Association*. La direction de l'Association peut être collective, les membres s'en chargeant eux-mêmes dans leurs réunions périodiques, comme dans le cas de la *Cleveland Ironmasters' Association* (2) en 1881-82 ; elle est parfois confiée à un comité, soumis au contrôle et à la ratification d'une assemblée générale, comme pour la *Midland Unmarked Bar Association* ; parfois le comité est souverain maître, comme dans les associations de minotiers.

Généralement les règles d'une *Association de prix* prévoient le mécanisme ordinaire d'un comité, président, secrétaire et trésorier, et d'assemblées annuelles ou mensuelles. Quelquefois, elles exigent de leurs membres un dépôt d'argent ou de sécurités qui répondra de toute

(2) Dr Grunzel *Über Kartelle*, Leipzig: Duncker und Humblot, 1902.

(2) Association des maîtres de forge du Cleveland.

infraction aux statuts. Dans d'autres cas, des pénalités sont imposées, et recouvrables à première réquisition. Enfin une troisième classe n'inflige aucune amende. L'entente repose alors simplement sur l'honneur des membres. C'est ce qu'on appelle les « *Gentlemen's Agreements* ». Ils sont souvent caractérisés par l'absence complète de formalité et s'ils sont moins connus, plus secrets, ils n'en sont pas moins importants et loyalement observés.

Les associations de prix sont formées d'habitude entre personnes faisant partie de la même classe de commerce — manufacteurs, négociants en gros, ou commerçants au détail. Quelquefois elles embrassent deux ou trois classes, particulièrement dans les commerces de détail où les manufacteurs fixent les prix de détail au-dessous desquels les marchandises ne peuvent pas être vendues. Nous verrons sous le chapitre des *Proprietary Articles Trade Associations*, les petits commerçants réclamer un *living profit*, un profit de vie, auprès des fabricants. Contre les récalcitrants, le boycottage sera organisé. Dans le même but, et par des moyens plus violents, les *Alliances de Birmingham* conclues entre industriels et trade-unionistes essayeront d'établir un système de prix minimum assurant au travail et au capital un bénéfice rémunérateur. Nous assisterons à leur effondrement. Les armateurs réclament aussi un *living freight*, un fret de vie ; nous verrons qu'ils ont tenté à maintes reprises de l'établir dans des *Shipping Conferences*, organisant le boycottage des industriels qui confient leur cargaison à des steamers indépendants et accordant des rabais considérables aux pratiques dociles et fidèles.

La faiblesse économique de toutes les associations de prix ne découle pas seulement du fait de n'imposer aucun frein à la production, mais aussi de celui de l'encourager par l'élévation des prix. Si ces associations améliorent le commerce, elles ne tardent pas à amener la surproduction et sa résultante forcée, la chute des prix. Que n'en peut-il advenir quand elles renferment des membres de forces différentes ? Alors les plus puissants tirent parti de la situation pendant les heures de prospérité et, lorsque survient la crise, ils la supportent gaiement, se réjouissant de la ruine de leurs plus faibles concurrents.

c) Aussi semble plus efficace le degré suivant occupé

par les *Associations for the Regulation of Output*, les associations pour la réglementation de la production ou cartells de limitation de la production. La forme la plus simple est celle des associations visant à la *réduction* de la production : leurs membres s'engagent à diminuer momentanément les heures de travail jusqu'à ce que l'engorgement, le « *glut* », soit passé. De telles ententes ont été communes dans l'industrie des plaques d'étain et sont ordinairement conclues avec le consentement des ouvriers. Ainsi en 1895 une réduction de la production de l'étain dans le sud du Pays de Galles fut effectuée pour soulager le marché engorgé par suite du haut tarif protecteur américain qui venait de supprimer le débouché des Etats-Unis. De même en 1897 et 1900, la fédération des filateurs de coton du Lancashire conclut une sorte de cartell pour réduire temporairement la production, afin de contrecarrer les manœuvres des spéculateurs américains qui avaient essayé, par des « *rings* », d'accaparer les récoltes de coton.

Un contrôle plus effectif est exercé par les associations de production organisées pour une période plus longue, véritables syndicats qui fixent à chacun de leurs membres sa part sur le marché. Leur méthode d'organisation est la suivante. Les livres des maisons associées sont examinés par un expert indépendant qui détermine le montant du commerce assuré par chacune d'elles pendant la période des 3 ou 5 années antérieures ; sur les chiffres ainsi obtenus sont basés le montant total de la production et la quote-part de chaque maison pour la période que doit durer l'accord. Si un industriel excède sa part de production, il doit aux autres compensation selon une échelle établie. Parmi les purs syndicats de production citons la *Nitrate Combination*.

Quelquefois ces associations prévoient en même temps la fixation des prix : elles constituent alors les *cartells de forme supérieure*, dont parle Pohle (1). Nous en verrons des exemples avec le *Cleveland Steel Plate Makers' Syndicate*, la *Steel Rail Manufacturers' Association*, et la *Gas Strip Association*.

Enfin elles forment encore parfois ce qu'on appelle un « *pool* » ; elles organisent le partage proportionnel

(1) Pohle. *Die Kartelle der gewerblichen Unternehmer*, p. 16.

des bénéfices sur des bases qui varient selon les contrats. Ainsi procèdent l'association des propriétaires d'omnibus à Londres et la *North of Ireland Corn Millers' Association* (1).

d) La classe suivante, les *Sales Associations*, les associations de vente, présente la forme la plus élevée des associations anglaises qui se rapproche le mieux du cartell allemand. Les maisons associées se confinent uniquement dans le travail de la production ; la mission de vendre les produits sur tous les marchés est confiée à une organisation séparée, contrôlée par le comité de l'association. Le montant total de la production et la part proportionnelle de chaque maison sont fixés de la même manière que dans la classe d'associations précédentes. Toutes les commandes sont envoyées à l'agence de vente qui les distribue parmi les maisons, réservant autant que possible à chacune d'elles sa vieille clientèle et répartissant les nouvelles affaires dans la même proportion que les anciennes. Cette association de vente fixe aussi les prix et décide de l'opportunité ou de la nécessité d'une augmentation ou d'une réduction des produits à manufacturer. Le meilleur exemple fut donné par la *Central Thread Agency*. Nous verrons que cette agence vendait le fil et tous les produits de *Messrs. Coats, Chadwick, Clarke, et Brooks* pendant les quelques années qui précédèrent leur *amalgamation*.

e) Toutes ces associations aux formes diverses maintiennent une action commune dans chacun de leur district. Mais fréquemment elles se livrent concurrence l'une à l'autre. Ainsi nous verrons les maîtres de forge écossais et anglais régler respectivement leurs prix en Ecosse et dans le Nord de l'Angleterre mais se concurrencer dans les districts l'un de l'autre ou sur les marchés neutres comme à Belfast. Les mêmes causes qui ont amené la cessation de la concurrence dans un centre d'industrie militent en faveur de la paix entre les différents districts. Aussi voyons-nous surgir une nouvelle classe d'*associations* pour la division du territoire (*Associations for Division of Territory*). C'est le *Rayonierungskartelle*. Les fabricants d'acier pour la construction des navires en Ecosse et dans le Nord de l'Angleterre, les *Ship Plate and Angle Iron Associations*, se sont

(1) Association des minotiers du Nord de l'Irlande.

entendues pour respecter les territoires les uns des autres et cesser la vente au rabais à Belfast. Ces associations ont pris un caractère international et de véritables traités ont été conclus entre compagnies de différents pays pour empêcher ce qu'on pourrait appeler le braconnage industriel et pour se partager les marchés mondiaux. Ainsi l'*International Rail Syndicate* assigna à chaque nation son marché intérieur. La « *tobacco war* », la guerre des tabacs, dont nous résumerons les principales batailles, finit par un traité laissant le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande à l'*Imperial Tobacco Company* et les Etats-Unis à l'*American Tobacco Trust*. Nous verrons aussi l'*English Sewing Cotton Company*, l'*American Thread Company* et *J. et P. Coats, Limited* se partager entre eux le commerce du fil de coton dans le monde entier.

SECTION II. — **Amalgamations**

De la *Sales Association* à l'*amalgamation* il n'y a qu'un pas. Dans l'association de vente, les maisons associées ont perdu leur initiative et leur indépendance ; rien ne reste plus de leur vieille liberté que leur existence séparée. Aussi évoluent-elles souvent, en Angleterre, vers l'*amalgamation*, c'est-à-dire la fusion. Nous en verrons de nombreux exemples.

Qu'est-ce donc que l'*amalgamation anglaise* ?

Est-ce une nouvelle étiquette qu'on va essayer de coller sur le terme impopulaire et vieilli de *trust* ?

Sans doute, le *trust* américain a dévié de sa signification primitive et mériterait une nouvelle appellation.

Ce n'est plus un syndicat qui invite les actionnaires de plusieurs compagnies engagées dans la même branche d'industrie à lui remettre leurs actions pour leur donner en échange des *certificats du trust*, bordereaux d'inscription nominatifs, négociables comme l'étaient les actions elles-mêmes, donnant droit, comme celles-ci, à une part des dividendes et à une part de l'actif en cas de liquidation, mais ne comportant plus le droit de vote dans les assemblées générales. Primitivement, le « *trust* » répondait à sa signification littérale et juridique, les juristes, anglais appelant « *trust* » une combinaison dans laquelle une personne détient en *con-*

fiance pour le compte d'une autre une propriété réelle ou personnelle.

Mais, depuis que la loi fédérale américaine de juillet 1890, dite *Sherman Act*, a déclaré illégales ces sortes de contrats, les Américains ont imaginé de nouvelles formes de fusions industrielles pour opérer la concentration de leurs entreprises. Aux monopoles ainsi constitués on a gardé le nom de *Trusts*. Ce mot, dont la puissance magique à grandi plus colossalement encore que les combinaisons financières qu'il désignait, a servi à ameuter les foules. On a dit que les Etats-Unis étaient en train de râler sous l'étreinte tyrannique des *Trusts*, on a dit que les *Trusts* allaient réduire en esclavage toute la classe ouvrière ; on en a dit tant que le mot de *trust* a acquis droit de cité dans les dictionnaires de toutes les langues pour signifier l'accaparement et le monopole à la n^{me} puissance.

L'amalgamation anglaise correspond-elle au *trust américain* comme les associations au *cartell allemand* ?

Non, elle s'en distingue nettement. Elle est, sans doute, comme lui, un mode de concentration. Mais qui dit *concentration industrielle* ne veut pas dire *monopolisation*. « Le tissage du coton, dit M. Paul de Rousiers (1), est une *industrie concentrée* dans de très grandes usines en Angleterre, ce n'est pas une *industrie monopolisée*. La concurrence ne peut s'y établir qu'entre des entreprises importantes, mais elle s'y maintient ». Voilà donc une première différence, différence de but et de motif.

Il en est une seconde : l'*amalgamation anglaise* ne jouit point des avantages artificiels dont bénéficie le *trust américain*. Le plus important de ces avantages est celui que le *trust* retire de la protection douanière. Dans sa célèbre déposition devant l'*Industrial Commission*, M. Havemeyer, le roi du sucre, n'a pas hésité à déclarer que la « protection douanière était la mère de tous les trusts. » Avec M. Maurice Bourguin, professeur à la Faculté de Droit de Paris, nous pensons que c'est exagéré, mais si la protection n'en est pas la mère, elle en est bien la « nourrice ».

Le régime libre-échangiste de l'Angleterre est son plus sûr vaccin contre l'intoxication du *trust américain*. Le

(1) Paul des Rousiers, *Les Industries monopolisées aux Etats-Unis*, Préface, page ix.

trust est un mal bénin ou terrible, utile ou nécessaire, parfois inévitable dans le développement de l'industrie, surtout dans les pays qui étouffent sous le protectionnisme. Mais sous un régime de libre-échange, il prend difficilement naissance.

Un autre avantage dont les trusts ont profité a été leur alliance avec les compagnies de chemins de fer, dans leur campagne contre l'industrie libre. Ils ont obtenu d'elles des « freight discriminations », des tarifs faveur, des réductions dans le prix des transports dont leurs concurrents devaient au contraire acquitter l'intégralité. Sans doute un mouvement d'opinion, créé surtout par la révélation de l'entente frauduleuse établie entre les compagnies de chemins de fer et le trust du pétrole, a entraîné en 1887 le vote d'une loi dite *Interstate Commerce Act*, prescrivant aux compagnies de chemins de fer d'appliquer à tous les transports de même nature des tarifs égaux, sans avoir égard à la personnalité de l'expéditeur. Mais malgré cette loi dont une commission spéciale, l'*Interstate Commerce Commission*, est censée contrôler l'exécution, il n'est pas douteux que les trusts américains continuent à bénéficier pour leurs transports de conditions de faveur habilement dissimulées à l'aide de multiples subterfuges. Tantôt les compagnies recouvrent secrètement une partie des sommes par elles acquittées comme frais de transport ; tantôt les compagnies de chemins de fer leur versent après coup des ristournes (*rebates*) ; tantôt elles réduisent temporairement de moitié les prix des transports, puis les relèvent quelque temps après de 50 % : secrètement informé à l'avance de ces changements de tarifs, le trust s'arrange à faire en temps utile ses expéditions au plus bas prix, tandis que ses concurrents non prévenus paieront plus tard des prix plus élevés (1) ; tantôt enfin les compagnies de chemins de fer ont recours à une pratique dite *Underbilling* qui consiste à inscrire sur le bordereau d'expédition et à ne taxer qu'un poids inférieur au poids réel de la marchandise voiturée (2). En un mot, il est

(1) M. Rice a flétri ce procédé dans sa déposition devant l'*Industrial Commission*, le 11 novembre 1899 et a prouvé son existence par la production de télégrammes échangés entre la direction du trust du pétrole et des agents de la *Southern Pacific Company*.

(2) Il a été établi devant l'*Interstate Commerce Commission* qu'en 1897 sept wagons d'huile de naphthe expédiés par la

reconnu que les tarifs officiels des compagnies, bien que n'établissant aucune distinction apparente fondée sur la personnalité des expéditeurs, servent merveilleusement en fait les intérêts des trusts.

Enfin, une troisième différence distingue l'*amalgamation anglaise* du trust américain, différence de tactique et de procédés commerciaux. Quelle que soit leur habileté, les promoteurs d'un trust ne parviennent pas généralement à obtenir l'adhésion de tous les chefs d'industrie avec lesquels ils entament des négociations. Certains industriels demeurent obstinément sourds à leurs sollicitations ou réclament des conditions jugées inacceptables par le trust. A ces rebelles, le trust à peine constitué déclare une guerre à mort. Entre eux et lui commence une lutte acharnée : c'est le régime nommé par les Américains la *cut throat competition*, la concurrence à se couper la gorge.

Le plus connu des procédés des trusts est la vente au-dessous du prix de revient, l'*underselling*. Pour ruiner ses concurrents, le trust vend à perte ses produits dans toutes les régions qui constituent les débouchés naturels des usines indépendantes. Dans la contrée au contraire où il n'a à redouter aucune concurrence, il élève les prix au-dessus du cours ordinaire pour rattraper la perte (*recoup the loss*) qu'il a subie dans le premier cas. Pour effectuer ses manœuvres, le trust a besoin d'être exactement au courant des opérations de ses adversaires. Aussi entretient-il une police merveilleusement organisée. Dans sa déposition devant l'*Industrial Commission*, M. Monnett, attorney général de l'Etat d'Ohio, a donné d'intéressants détails sur la manière dont fonctionnent ce service d'espionnage et cette école de la trahison (1). S'il ne réussit pas à corrompre les employés des industriels indépendants, le trust s'adresse au personnel des compagnies de chemins de fer et distribue des pots-de-vin en échange de communications relatives aux

Standard Oil Company de Boston à Newport avaient été taxés à un poids très inférieur à la réalité. Les agents de la Compagnie de chemin de fer ont, il est vrai, assumé tous les torts en déclarant que ces pesées inexactes étaient le résultat d'une erreur. Mais les erreurs de ce genre se renouvellent souvent s'il faut en croire plusieurs témoignages fournis à l'*Industrial Commission*.

(1) *Industrial Commission*, t. I. *Hearings*, p. 316 : « Je puis vous faire connaître le témoignage qui fut produit dans un

chargements de ses concurrents. M. Monnett cite un cas où un employé de la station du chemin de fer, soudoyé par la *Standard*, déposait dans un bar voisin des avis écrits qu'un agent de la *Standard* allait y chercher. Au besoin les émissaires du trust opèrent eux-mêmes. Ils sautent sur les wagons et en vérifient la destination.

Les trusts s'efforcent aussi d'assujettir à leur joug le commerce de gros et de détail en l'empêchant de s'approvisionner dans les usines indépendantes. Aux commerçants dociles, bien obéissants, ils accordent des récompenses, des rabais ; ils mettent les autres en quarantaine, ou leur font payer cher leur désobéissance.

Par tous ces procédés, le trust se rend maître des prix de vente en gros et au détail ; il domine le marché de la consommation. C'est cette tactique qui l'a rendu impopulaire.

Les amalgamations anglaises ne pratiquent point ces procédés. Sans doute, en cours de route, dans la revue analytique que nous en donnerons, nous trouverons quelques rares exceptions, mais elles confirmeront la règle, et leur peu de succès prouvera que le sol britannique n'est pas propice à l'implantation de l'américanisme.

Est-ce à dire que le trust américain ait été tout à fait inconnu en Grande-Bretagne ? Non, il s'y est aussi faufilé : nous en rencontrerons plusieurs, principalement dans l'industrie chimique où quelques-uns ont pris un caractère international, mais nous verrons qu'en général ils n'ont pas réussi. Toutes les fois que des amalgamations ont été formées dans un but évident de monopolisation et qu'elles ont réussi à absorber la presque totalité de leur branche d'industrie, toutes les fois qu'elles ont affirmé leur tendance à l'accaparement par l'imitation des procédés américains, nous avons constaté leur dégénérescence et leur impureté et nous les avons appelées « *trusts* », par respect pour les autres ! L'amalgamation anglaise se distingue encore du trust par son

procès intenté devant la Cour suprême et qui prouva que la *Standard* achetait les employés de ses concurrents pour obtenir des renseignements sur leurs affaires. A Cleveland (Ohio) un employé de Scofield, Schurmmmer et Teayle recevait tant par mois pour renseigner le trust sur les transactions de cette maison. Il devait indiquer chaque soir la quantité d'huile expédiée, le nom du destinataire, le prix de fabrication et tous autres détails. »

organisation financière : nous entrerons dans les détails au chapitre suivant.

Cette vue d'ensemble nous permet déjà d'en indiquer les traits généraux et caractéristiques dans la définition suivante :

« L'amalgamation anglaise est un mode de concentration par lequel des industriels ou commerçants réalisent la fusion de leurs entreprises, non dans un but de monopolisation, mais en vue de restreindre la concurrence et d'assurer la permanence de leurs bénéfices. »

Quelles sont ses origines et ses avantages ? Quelle est son organisation financière ? Quel accueil le public lui a-t-il fait ? Ce sont autant de questions que nous allons examiner.

CHAPITRE II

L'AMALGAMATION ANGLAISE

Ses origines et ses avantages

Son organisation financière. — L'opinion publique

SECTION I. — Ses origines et ses avantages

Nous avons vu dans notre première partie que l'association était née de la réaction contre les excès de la concurrence. Obligés, pour conserver leurs pratiques, de consentir toujours de nouveaux rabais, les industriels comprirent enfin la nécessité de mettre un terme à une guerre de tarifs ruineux et conclurent des traités d'alliance défensive en vue d'arrêter la baisse des prix et l'engorgement des marchés. En Angleterre, comme en Allemagne et aux Etats-Unis, ce furent ces motifs qui déterminèrent la formation des premières ententes industrielles.

Mais les associations anglaises n'étaient point suffisantes. Leur rôle, en tant qu'agent de concentration industrielle, a été surtout de préparer les voies à l'*amalgamation*, d'habituer les industriels à se consulter, à se réunir, à se confier mutuellement leurs craintes ou espérances et de substituer aux principes vieillis d'un étroit et farouche individualisme l'axiome fécond d'une union nécessaire.

Dans chacune des industries, les associations ont précédé les amalgamations. Mais elles se sont, le plus souvent, révélées impuissantes à servir efficacement et avec continuité les intérêts de l'industrie. Les liens qui unissaient leurs membres étaient trop lâches et les manquements à la foi jurée trop fréquents. L'abandon de cette combinaison et le recours à un mode d'organisation plus effectif, plus cohérent, plus régulier, s'imposaient.

L'histoire du mouvement concentrateur en Angleterre ne diffère pas sensiblement du tableau de l'évolution du mouvement syndical en Amérique que nous ont admira-

blement tracé *Martin Saint-Léon, Raffalovich* ou *Paul de Rousiers*.

Comme les Américains, les industriels anglais n'ont pas songé seulement à se protéger contre les excès de la concurrence, et à améliorer les conditions de la vente de leurs produits ; ils ont voulu réaliser la conception économique nouvelle qui restera la conception des temps modernes. A la production libre et en quelque sorte *anarchique*, ils ont voulu substituer la production scientifique et organisée. Ils ont essayé, par la centralisation et l'utilisation rigoureuse de tous les éléments de la production, de créer un maximum de richesse avec un minimum de frais.

Ils ont raisonné ainsi : notre régime de concurrence a peut-être une élégante façade économique, il a belle apparence de loin ; mais, nous qui sommes à l'intérieur, nous entendons de sinistres craquements et avons hâte d'en sortir, pour ne pas être écrasés sous ses ruines. En réalité, le régime de l'industrie concentrée serait moins coûteux et plus solide. Certes, nous ne voulons point de monopole ! Notre passé, nos principes de liberté, notre tempérament, et aussi notre glorieux libre-échange, s'y opposent ! Pas plus de monopole que de *sky-scraper* à Londres ! C'est contraire à l'hygiène ! Nous cherchons le confortable, mais non l'excentrique. Nous reconnaissons que les frais généraux d'une seule grande exploitation qui produit autant que cinquante petites ne seront pas, à beaucoup près, cinquante fois supérieurs aux frais de ces dernières. Nous laissons végéter vingt usines alors que quatre ou cinq marchant à *plein* suffiraient à la consommation. Nos faibles dividendes ne nous permettent point de renouveler assez souvent l'outillage, de rétribuer convenablement les concours des hommes les plus capables, de réunir, comme nos rivaux allemands plus malins, un personnel technique de premier ordre. La loi de notre grand Darwin s'applique sur les marchés mondiaux ; la concurrence aboutit en fait à l'éviction du plus faible et au triomphe du mieux doué ! Nous allons être roulés par les *Allemands* et les *Américains* ! ! *It is a shame* ! C'est une honte ! Vite, *concentrons-nous, amalgamons-nous* ! Notre réputation de gens pratiques et surtout le salut de notre industrie en dépendent !

Telle a été la thèse des industriels anglais. En fait, l'amalgamation jouit des mêmes avantages *naturels* que

le trust. Ce sont les avantages qui découlent de la concentration commerciale et de la concentration industrielle. M. Et. Martin Saint-Léon les a exposés complètement dans son étude synthétique sur les « Cartells et Trusts (1). »

L'amalgamation opère tout d'abord entre toutes les entreprises qu'elle réunit une concentration commerciale. Elle leur assure donc les avantages classiques que l'on trouve en grosses lettres dans tous les prospectus qui accompagnent l'émission des actions et des obligations des sociétés nouvelles. Ainsi :

1° L'amalgamation peut acheter en grandes quantités la matière première nécessaire à la fabrication. Elle achète ainsi meilleur marché et réalise par rapport aux prix courants du commerce une véritable économie dont profitent ses membres.

2° Elle permet aux établissements amalgamés d'économiser une grande partie des frais de transports qu'ils ont à supporter sous le régime de la concurrence. Soit par exemple un fabricant de Roubaix qui doit expédier des marchandises à Marseillé. Le prix de ces marchandises sera grevé des frais de transport de Roubaix à Marseille, frais que le fabricant devra souvent supporter pour ne pas se voir supplanter par un concurrent local ; même si le client accepte les frais d'expédition, cette majoration forcée du prix de vente nuit au vendeur, car elle tend à raréfier la demande. Avec l'amalgamation tout change. Chacune de ses usines a pour débouché la région même où elle est située, et les frais de transport se trouvent ainsi considérablement réduits.

3° Elle diminue les frais de publicité qui pèsent si lourdement sur les industriels isolés. De plus en plus, chaque industriel doit, pour faire connaître son produit ou pour le faire acheter, de préférence à d'autres, organiser une coûteuse publication (affichage, distribution de prospectus, insertions dans les journaux, envoi de commis-voyageurs). L'amalgamation permet de réduire sensiblement ces dépenses. Un seul représentant de commerce remplacera les dix ou vingt commis-voyageurs précédemment entretenus par les maisons concurrentes. Au lieu de trois ou quatre insertions célébrant dans un

(1) Martin Saint-Léon, *Cartells et Trusts* 3^e édition, 1909. V. Lecoffre, Paris. Nous empruntons à cette étude complète l'exposé des avantages naturels dont jouit le trust américain.

journal à fort tirage les avantages d'autant de produits concurrents, une seule et même annonce recommandera au public tous les produits de l'amalgamation.

4° L'amalgamation est libre de supprimer ou de réduire les crédits à long terme et les escomptes ruineux que l'industriel indépendant doit accorder sous peine de voir une partie de sa clientèle lui échapper. En exigeant le paiement, sinon comptant, du moins à un délai raisonnable, l'amalgamation évite une perte d'intérêt très sensible, et, surtout, elle s'exonère des risques d'insolvabilité du client, risques fort graves lorsque de longs délais sont accordés.

5° Elle répartit les risques commerciaux sur un plus grand nombre de personnes et les rend moins pénibles.

6° Elle facilite l'exportation, elle favorise l'expansion du commerce extérieur. Elle diminue en effet par la fusion des intérêts les frais de représentation à l'étranger.

Mais à tous ces avantages qui procèdent de la concentration commerciale, l'amalgamation en ajoute d'autres qui découlent de la concentration industrielle.

1° *Une meilleure division du travail.* L'amalgamation permet d'affecter à telle fabrication spéciale une usine que sa situation topographique ou la nature de son outillage rend plus particulièrement apte à cette destination. Parfois aussi elle ferme une partie des usines qu'elle a acquises et organise une production plus intensive dans celles qu'elle conserve. Elle réalise ainsi de notables économies sur les frais généraux (salaire, location ou amortissement du prix d'achat des terrains). Cette pratique est connue en Amérique sous le nom de démantèlement (*dismantling*).

2° Avec les ressources dont elle dispose, l'amalgamation peut s'assurer le concours des meilleurs ingénieurs et réunir les *cerveaux* les plus capables dans chaque spécialité. « *There is nothing so cheap as brains. They must be had at any price.* »

3° Pour la même raison, l'amalgamation est à même de renouveler son outillage aussi souvent que l'exigent les progrès de la science. Elle peut acheter les meilleurs brevets d'invention et améliorer sans cesse ses produits.

4° L'amalgamation peut, enfin, mieux qu'un industriel isolé, prévoir les variations de la demande et régler la production, en conséquence éviter les crises de surproduction si meurtrières pour l'industrie privée, ou

du moins diminuer leur acuité. L'étendue de son domaine, la diversité parfois de ses produits, lui permettent de répartir les risques divers auxquels toute industrie est exposée et d'assurer la stabilité de ses entreprises, alors même que l'une d'entre elles ne réussirait point. L'incendie d'une fabrique même assurée peut ruiner un industriel indépendant. Il affectera moins sensiblement la propriété d'une amalgamation.

SECTION II. — Son organisation financière

Le Promoteur

§ 1. — *Le Promoteur et ses méthodes*

Il existe plusieurs procédés légaux d'amalgamation.

Une première combinaison est la fusion pure et simple, ce qu'on peut appeler la *consolidation*. Les compagnies qui désirent entrer dans l'amalgamation sont dissoutes le même jour par leurs diverses assemblées générales. Une vaste société par actions se forme aussitôt, reprend leur actif et se charge de leur passif. Les anciens porteurs d'actions deviennent tout naturellement les actionnaires de la compagnie nouvelle.

Dans une autre combinaison, la principale compagnie d'amalgamation acquiert un intérêt de contrôle dans ses autres compagnes en achetant le tout ou la majorité de leur stock d'actions, ce qui entraîne le droit de direction. Ainsi *Dorman, Long et Co* achetèrent toutes les actions ordinaires de *Bell Brothers* et de la *North-Eastern Steel Company*. Cette méthode est plus économique que l'achat complet des usines et de leur matériel, car elle n'oblige pas au remboursement des obligataires ou des actionnaires de priorité, créanciers des différentes compagnies.

Enfin dans une troisième combinaison, une nouvelle compagnie est créée, appelée une « *holding company* », qui achète la majorité des actions des diverses sociétés propriétaires des établissements à unifier. Ces sociétés ne fusionnent pas, du moins ouvertement. Mais la *holding company* qui dispose de la majorité des voix dans chaque assemblée générale exerce sur toutes les sociétés un pouvoir absolu.

Mais les difficultés de l'amalgamation ne résident pas

dans le choix des procédés juridiques ; elles gisent plutôt dans son organisation financière et dans les multiples opérations auxquelles donne lieu l'achat des propriétés industrielles.

Il faut vaincre la résistance des propriétaires des entreprises indépendantes et les amener à fusionner. Pour cela un promoteur, un spécialiste est nécessaire.

Son premier soin est d'étudier les conditions du marché et de la production. Il cherche alors à réunir un bon nombre des industriels de la fabrication dans l'amalgamation. Il entre en campagne. Il va trouver les opposants ; il fait miroiter à leurs yeux l'avenir doré que leur réserve l'amalgamation ; il leur communique des offres fermes pour l'achat de leur entreprise. Mais s'il n'obtient rien par des promesses, il ne change pas de ton, comme le promoteur du trust américain, il ne menace pas. Il se contente de leur offrir une bonne aubaine. Si ses interlocuteurs sont assez fous pour la refuser, l'amalgamation se fera sans eux mais ne leur déclarera pas une guerre à mort pour les punir de leur bêtise.

L'ère des pourparlers est maintenant close. Le promoteur a pu obtenir l'adhésion des principaux industriels : il lui reste à *faire la cuisine* de l'amalgamation. Il doit la faire en plein air, au grand jour, la loi anglaise l'y oblige. C'est beaucoup plus sain ! De cette façon les acheteurs d'actions qui le désirent seront capables de connaître la méthode qu'a suivie le promoteur pour arriver à ses conclusions en ce qui concerne la valeur des propriétés entreprises dans la nouvelle société d'amalgamation, le montant qu'il a payé pour l'assistance des experts, pour les taxes légales et autres dépenses nécessaires d'organisation, aussi bien que les honoraires qu'il a reçus pour ses propres services.

Aux Etats-Unis, le promoteur se fait donner personnellement l'option par les divers établissements, destinés à se fondre dans le trust, afin de pouvoir les acquérir à un prix déterminé en espèces. Sur cette base, il organise la nouvelle compagnie, choisit le premier conseil d'administration et les directeurs, s'entend avec un syndicat de banquiers pour garantir la prise ferme d'une partie tout au moins du capital et, après cela, il offre aux propriétaires des établissements, qui cèdent leurs affaires, d'être payés, soit en espèces, soit en titres. On donne généralement une action privilégiée et une action

ordinaire de 100 dollars par 100 dollars d'actif, l'action privilégiée représente la valeur actuelle de l'estimation, l'action ordinaire qui escompte l'avenir dédommage le cédant pour la valeur du fonds de commerce, pour les plus-values ultérieures auxquelles il renonce. En outre, aux Etats-Unis, il y a de nombreux exemples d'estimations faites arbitrairement, sans le concours d'experts ; le promoteur fixait le prix d'achat arbitrairement, sur ce qu'il croyait une base raisonnable, acceptable aux vendeurs. On ne connaît pas de cas d'une estimation inférieure à la valeur réelle : les majorations ont prédominé. Dans beaucoup de cas il n'y a eu, apparemment, aucune règle définie.

En Angleterre, la méthode d'amalgamation a été plus régulière. On a laissé aux vendeurs la faculté ou de céder l'affaire sur la base d'une estimation faite par des taxateurs considérés comme indépendants et estimant la valeur de l'entreprise en exploitation, ou de céder sur la base de la capitalisation du bénéfice d'un certain nombre d'années antérieures, bénéfice résultant de la comptabilité de l'entreprise, après examen par des *accountants*.

La législation anglaise exige que les contrats concernant l'achat du fonds (usines, outillage, terrains, brevets. etc.) soient déposés dans les bureaux du « Registrar of joint stock companies » où le public peut en prendre connaissance. Les Américains regardent cette exigence comme d'une sévérité exceptionnelle.

Cependant le promoteur trouve moyen de ne pas initier les gens à ses opérations, ou bien en gardant le chiffre d'acquisition secret jusqu'à la conclusion définitive avec les différents intéressés, ou bien en achetant pour une somme déterminée sans spécification.

§ 2. — *Le goodwill et la surcapitalisation*

Le « *goodwill* » est une somme d'argent ou un certain nombre d'actions donné aux membres constituants de l'amalgamation, aux différents vendeurs, pour leur « bon vouloir ». Il représente pour eux un bénéfice net basé sur les espérances que l'on fonde sur l'amalgamation. La question du goodwill a causé beaucoup de trouble aux Etats-Unis où aucune règle n'a été admise.

Dans les évaluations anglaises, au contraire, rien n'a

été arbitraire ; on a posé certains principes et nous retrouverons leur application dans chaque cas d'amalgamation : on s'est basé sur un pourcentage des bénéfices antérieurs. On a adopté, par exemple, une somme égale à 5 ou 8 fois la moyenne des profits nets annuels pendant les 3 ou 4 années précédentes. De cette façon, la surcapitalisation ou *mouillage* (*overcapitalization, watering*) a été évitée.

Les avocats du trust américain ont tenté de justifier leur arbitraire et leur pratique de surcapitalisation. Ils ont imaginé à cet effet la théorie dite de l'*earning capacity* (capacité lucrative). « Il serait injuste, disent-ils, de n'accepter pour base de la fixation du capital du trust que la valeur actuelle en espèces (*actual cash value*) des propriétés apportées au trust. Ces propriétés ne valaient par exemple que 5.000.000 de dollars *avant la fusion*. Elles vaudront bien davantage, *après la fusion*. Le trust, maître du marché, n'ayant plus à craindre aucune concurrence, réalisera sur les frais de publicité et grâce à une meilleure division du travail des économies considérables. L'augmentation des revenus industriels ne doit-elle pas avoir pour effet logique d'augmenter la valeur du capital ? Or en majorant d'avance le capital du trust en formation, on ne fait qu'escompter cette plus-value certaine. On capitalise en prenant pour base non plus les résultats du passé mais ceux de l'avenir. Ce mode d'évaluation est parfaitement légitime. »

Cette argumentation, séduisante à première vue, n'a pas résisté à l'examen réfléchi des organisateurs anglais d'amalgamation. Ils ont reconnu que « prendre pour base d'évaluation les résultats futurs, c'est désertir le terrain solide de la réalité pour entrer dans le domaine mouvant de la conjecture et de la fantaisie (1). » Du passé on connaît aisément les résultats financiers ; du présent on a une appréciation exacte par l'évaluation rigoureuse des entreprises industrielles d'après leur outillage et leur capacité de production ; de l'avenir au contraire on ne peut se former qu'une idée imparfaite et il est très aléatoire de prédire ce que sera dans cinq ou dix ans la valeur exacte des propriétés d'une amalgamation, même lorsqu'elle présente les meilleures conditions de succès.

(1) Martin Saint-Léon, op. cit., page 125.

D'après les renseignements recueillis dans l'enquête américaine, la proportion d'eau dans le capital, c'est-à-dire la majoration injustifiée ne dépasserait guère 20 % au maximum en Angleterre. En fait, nous verrons que le *mouillage* est très rare dans les importantes amalgamations et quand il a été pratiqué, il cause généralement l'échec de la combinaison.

L'absence de surcapitalisation dans l'amalgamation anglaise est une différence nouvelle qui la sépare du trust américain. Par là elle évite les dangers qui découlent, aux Etats-Unis, de l'inflation du capital social : la dissimulation des bénéfices devant le public et la tendance à la hausse des prix.

Le *watering* permet au trust de dissimuler au public une partie des bénéfices qu'il réalise. Soit par exemple plusieurs entreprises d'une valeur actuelle de 10 millions de francs. Par suite de la fusion, on prévoit que les bénéfices du trust qui réunit ces entreprises pourront s'élever à 2 millions de francs par an. Si le trust était néanmoins formé au capital de 10 millions, il serait évident que ses dividendes annuels s'élèvent à 20 % du capital social. Les consommateurs protesteraient énergiquement et leurs plaintes éveilleraient la concurrence. On créera donc un trust au capital de 50 millions de francs et le bénéfice annuel de 2 millions ne représentera plus, par rapport à ce chiffre, qu'un modeste dividende de 4 % par an. Peu importe aux lanceurs de l'affaire : pour eux, le résultat final sera le même.

Le *watering* tend aussi à faire hausser les prix de vente. Il est évident qu'en majorant le capital d'une société, on lui impose une surcharge dont elle est amenée à chercher la compensation dans une augmentation des prix de vente. Les tiers qui sont demeurés étrangers au *watering*, qui ont directement souscrit des actions du trust et les ont payées en numéraire, sont fondés à réclamer la rémunération de leurs mises. Afin de rémunérer leurs titres, il faut bien faire produire à l'affaire son maximum de rendement en haussant les prix de vente.

L'amalgamation anglaise est pure de tous ces procédés, et c'est à son honneur.

§ 3. — *La répartition et la souscription des actions*

La loi anglaise interdit aux directeurs d'une entreprise de posséder plus d'un tiers du capital-actions. Les

organisateurs de l'amalgamation désirent conserver la majorité des voix dans l'assemblée générale de la future société. C'est assez naturel. Les souscriptions sont ouvertes au public, en accord avec les conditions posées dans le prospectus ; mais la répartition des actions est absolument entre les mains du promoteur. Or celui-ci agit habituellement selon les désirs des futurs directeurs. Il s'arrange de manière à faire souscrire par leurs parents et amis, par les principaux clients de la compagnie projetée la quantité de titres nécessaires pour leur permettre de rester les maîtres de l'amalgamation.

Dans beaucoup de cas, le stock des grandes amalgamations a été souscrit par les vendeurs eux-mêmes des différentes entreprises qui sont entrés dans la combinaison pour s'assurer d'abord le succès et la certitude de la souscription des actions et ensuite la participation active des hommes dont les connaissances et l'intérêt pécuniaire ont été si longtemps dirigés dans l'industrie. La stipulation est alors faite de la manière suivante. Si toutes les actions offertes au public ne sont pas entièrement souscrites les vendeurs seront tenus d'accepter au lieu d'argent comptant, une partie des actions non souscrites, proportionnellement au prix d'achat de leurs propriétés. Toute contestation au sujet de cette répartition sera tranchée, sans recours possible, par le promoteur ou tel autre arbitre désigné à l'avance.

§ 4. — *Profits du Promoteur*

Toute peine mérite salaire. Le promoteur a droit à un bénéfice. La loi anglaise le reconnaît mais exige des éclaircissements sur les commissions perçues pour garantir la souscription.

Quand il achète personnellement la propriété des entreprises à fusionner, le promoteur réalise un bénéfice dans la différence entre ce prix d'achat et le prix de vente à la société nouvelle.

Mais, le plus souvent, dans la formation des récentes amalgamations, il a reçu une commission (généralement de 2 %) à charge de couvrir les frais préliminaires jusqu'à la répartition des actions, non compris les droits de timbre et d'enregistrement.

Ces commissions sont de beaucoup inférieures à ce que prennent les Américains et l'on ne rencontre pas en

Angleterre de courtiers professionnels d'amalgamation, comme il existe des courtiers de trust aux Etats-Unis où un James Brooks Dill a été promoteur de plus de 33 trusts, représentant un capital social de 4 milliards de francs (1). Néanmoins, quand il s'agit d'un capital de 9 à 10 millions de francs, une commission de 2 % paraît suffisante.

SECTION III. — L'opinion publique

Il n'y a eu aucun sentiment hostile en Angleterre contre les grandes amalgamations. Il y a eu naturellement plus ou moins d'hostilité de la part de quelques classes plus pauvres contre la richesse et les riches. Peut-être a-t-on entendu quelques plaintes contre la forme de l'industrie en société anonyme, comme augmentant la puissance de la richesse. Mais il n'y a eu pratiquement aucun ressentiment contre l'organisation des combinaisons industrielles.

La question des amalgamations n'a point passionné les esprits, comme la question des trusts en Amérique. On ne l'a agitée, ni dans les réunions électorales, ni dans les journaux, ni dans les salons, ni dans les clubs, ni dans les universités. C'est qu'en effet l'amalgamation anglaise n'a point provoqué de ruines ni de haines.

Mais si l'amalgamation n'a point fait couler des flots d'encre, l'apparition de quelques trusts véritables a suscité un « tolle » général à travers toute la Grande-Bretagne. Le trust américain est tout à fait impopulaire chez nos amis d'outre-Manche. Nous en verrons la preuve quand nous relaterons les épisodes de la courte mais ardente lutte que le trust du savon soutint contre toute la presse, et derrière elle le public, et qui se termina par sa dissolution.

Si le trust du tabac ne souleva point les mêmes orages, quand il inaugura les procédés de l'américanisme, c'est parce qu'on le considéra comme une nécessité nationale contre l'invasion américaine.

Les échecs des trusts anglais semblent avoir dissipé les craintes qui sommeillaient dans quelques esprits de voir les amalgamations jouer au trust ! C'est un jeu que

(1) *Revue des Revues*, 15 mai 1900 (article de M. Dorbigny).

l'opinion publique interdit en Angleterre ! Celles qui s'y risqueraient sont perdues d'avance !

Le monopole est un article d'importation dont ne veut point l'Angleterre libre-échangiste. Pour l'empêcher d'entrer, point n'est besoin des fouets protectionnistes ! Mieux qu'un étroit tarif, la conscience populaire s'oppose à son passage.

CHAPITRE III

LA

LÉGISLATION, LA JURISPRUDENCE

ET LES

COMBINAISONS INDUSTRIELLES

SECTION I. — La « Common law » et la jurisprudence

HISTORIQUE. — Il y a trois cent huit ans, la Chambre des communes d'Angleterre vota une résolution contre les monopoles de toutes espèces qui avaient été octroyés par la couronne et qui avaient fait renchérir des articles de première nécessité. La voici : « Attendu que de nombreuses marchandises, parmi lesquelles il s'en trouve de consommation universelle et de première nécessité, ont été augmentées de prix et que les représentants de la plupart des comtés et des bourgs, ont reçu instruction de leurs électeurs de demander l'abolition d'un régime aussi oppressif, les communes en appellent à Sa Majesté la Reine pour l'allégement désiré. » Cette vigoureuse réclamation était motivée par l'octroi de privilèges de toutes sortes, comme celui de saler les poissons, de fabriquer du vin, du papier, du sel, des cartes à jouer, des fers, du vinaigre, etc. Lorsque la liste des monopoles fut lue à la Chambre des communes, Mr. Hackwelt se leva pour demander si le pain n'y figurait pas, ajoutant que si l'on n'y mettait bon ordre, le pain serait englobé avant la réunion du Parlement prochain.

Devant cette opposition, le 25 novembre 1601, la reine Elisabeth, entourée des membres de son Conseil, annonça au *speaker* que jamais plus elle ne signerait de brevet accordant un monopole ; elle remercia les membres qui avaient signalé les abus ; elle promit de révoquer tous les monopoles préjudiciables aux libertés de ses sujets, ajoutant qu'elle suspendait les autres jusqu'à ce que la validité en eût été examinée par les tribunaux ;

elle n'avait pas su, dit-elle, jusqu'à quel point le peuple avait été tourmenté par les harpies et les sangsues dont on lui avait découvert l'existence, et elle donna l'ordre à Cecil d'annoncer au Parlement l'abolition des monopoles du sel, du vinaigre, de l'huile, des brosses, des bouteilles, de l'amidon, etc. Mais la reine qui consentait à révoquer les monopoles, laissait subsister les dispositions minutieuses réglementant la vente des produits, enlevant toute liberté au cultivateur de diriger ses transactions commerciales ; ces dispositions, qui devaient empêcher les gens de se rendre maître des quantités disponibles de certaines marchandises et de profiter de la rareté pour provoquer une hausse, ont fait beaucoup de mal ; elles ont fini par sombrer dans le naufrage général de la législation restrictive du moyen âge (1).

La liberté des coalitions commerciales fut proclamée en Angleterre par un *Act* de 1772. Elle a été formellement reconnue par la loi du 4 juillet 1844 qui abolit totalement les délits d'accaparement et de monopole.

*
* *

La « COMMON LAW » ET LA JURISPRUDENCE. — Il n'y a actuellement en Angleterre aucune législation directe et générale concernant les combinaisons modernes de l'industrie. Il n'y a que quelques rares dispositions législatives qui prévoient çà et là la possibilité d'une amalgamation, soit dans la loi fondamentales des sociétés *limited*, soit dans quelques lois éparses. Nous en donnons un aperçu un peu plus loin. Quant à la légalité de l'amalgamation, personne ne la conteste. Un industriel est libre de vendre son usine à qui il lui plaît et 20 ont la même liberté. Une fois l'amalgamation formée, aucune loi ne l'empêche de chercher et d'obtenir les plus hauts prix possibles pour sa prospérité.

Mais la « Common Law » tient pour illégaux tous contrats pratiqués « *in restraint of trade* », comme une en-

(1) On peut citer l'édit de l'empereur Zénon interdisant, en 483, les ententes entre marchands de certaines denrées; l'ordonnance de 1275 contre les libraires qui, par une insatiable cupidité, mécontentent les étudiants et compromettent les études, empêchent les écoliers de se procurer les livres les plus nécessaires à leurs travaux, par des ventes à des prix exagérés, par des manœuvres frauduleuses en vue d'élever les prix,

trave au commerce. « Les monopoles, dit le professeur Macrosty, ont toujours répugné à la loi anglaise et les contrats qui restreignent la concurrence ont toujours été regardés avec la même hostilité (1). »

L'interprétation de la loi a cependant été plus libérale qu'aux Etats-Unis. Le cas le plus intéressant a été tranché par la Chambre des Lords en décembre 1891 (*Mogul Steamship Co versus, Mc Gregor and others, Appeal Cases*, 52, 1892). Les principes ont été clairement posés. Les défendeurs étaient une « Conférence » ou Combinaison de compagnies maritimes. Ils avaient essayé d'enlever aux demandeurs le commerce du thé de Hankow en offrant un rabais spécial aux importateurs qui confieraient leur trafic exclusivement aux lignes de navigation de leur « Conférence ».

Les demandeurs, la *Mogul Co*, essayèrent d'obtenir des dommages-intérêts en plaidant qu'ils avaient été lésés sérieusement et que la Conférence était illégale, parce qu'*in restraint of trade*. Ils furent déboutés de leur plainte par l'unanimité des juges.

Lord Chancellor Halbury émit cette opinion : « Il y a deux sens dans lesquels le mot « illégal » est souvent employé, quoique sans précision, je pense. Il y a des contrats auxquels la loi ne donne pas effet ; en conséquence, les parties peuvent les former, mais la loi ne leur donnera pas force d'exécution, en dépit de l'accord des parties. De tels contrats peuvent être nuls comme immoraux, ou comme contraires à l'ordre public, ou comme « *in restraint of trade* ». La loi les traite comme s'ils n'avaient pas été faits. Mais de tels contrats ne sont pas « illégaux » c'est-à-dire « contraires à la loi ». Il n'a jamais été soutenu qu'un contrat « *in restraint of trade* » est dans ce sens contraire à la loi. Un juge, autrefois, exprima une grande indignation à la vue d'un tel contrat ; M. le juge Crampton affirmait sans l'ombre d'un doute dans un de ses jugements — et cette observation était entièrement superflue — que les parties à un contrat « *in restraint of trade* » pourraient être poursuivies. Je suis tout à fait de l'opinion opposée. Elle est conforme à la jurisprudence ; elle fut admise par lord Campbell et Chief Justice Erle ; elle fut adoptée par

(1) Macrosty, *The Trust Movement in British Industry*, page 18.

l'*Exchequer Chamber* quand le cas auquel j'ai fait allusion lui fut soumis ; elle est conforme à tous les principes ».

Lord Watson précisa la situation légale des associations industrielles dans l'affaire *Hilton V. Eckersley* (1) rapportée par le lord Chancelier : « La décision dans cette affaire, dit-il, qui fut le résultat d'opinions judiciaires irréconciliables me paraît nettement poser la règle que tout accord entre industriels pour s'associer dans un but légal et pour une période spécifiée peut n'être pas exécuté par l'une quelconque des parties, si elle préfère se retirer, et, partant, ne peut pas être mis en vigueur *in invitum*, malgré elle. » Dans cette affaire, qui fut jugée en 1855, un groupe de filateurs de coton s'était mutuellement engagés à exploiter leurs entreprises en conformité avec les résolutions de la majorité d'entre eux exprimées en assemblée générale. Il fut admis que toute pénalité imposée en cas d'infraction aux règles était irrecevable. Il en fut ainsi décidé dans *Urmston V. Whitelegg Brothers* (2). Cette affaire fut jugée en 1890. Une association de compagnies d'eaux minérales avait obtenu de ses membres l'engagement de ne pas vendre les eaux minérales à un prix inférieur à 9 pence par douzaine ou d'observer les prix fixés de temps en temps par le comité. Il fut admis qu'un membre d'une association qui a fait un dépôt comme cautionnement de l'observation des règles ne pourrait pas recouvrer en justice son dépôt, lors de son expulsion de l'Association. Pour établir sa prétention, il devrait s'appuyer sur la transaction passée entre les membres de l'association, et la loi ne veut point la connaître.

Des essais ont aussi été tentés, surtout dans le commerce de détail, pour empêcher le détaillant de revendre à des prix inférieurs à ceux du fabricant ; ils ont tous échoué. Ceci fut décidé en 1904 dans l'affaire *Taddy V. Stevions* (3). Des manufacteurs de tabac qui vendaient leurs paquets avec les conditions imprimées sur les bandes, des catalogues de prix et une invitation aux débiteurs de ne point les revendre à un prix inférieur, cherchèrent à imposer leur volonté aux détaillants. M. le

(1) *Hilton v. Eckersley*. 6 E. et B. 47.

(2) *Urmston v. Whitelegg Brothers*. 63 L. T. 455.

(3) *Taddy v. Stevions*, 1904. 1^{re} chambre, 354.

juge Swinfen Eady les débouta de leur demande, quoique le sous-acheteur connaissait bien les prix inscrits sur les paquets, principalement pour la raison que de telles conditions « ne courent pas avec les marchandises » et ne sont pas imposables sur des objets mobiliers, de manière à lier des acheteurs successifs. Cependant en 1901, dans l'affaire *Elliman, Sons, et Co v. Carrington, et Son* (1), dans laquelle les demandeurs voulaient obtenir contre les défendeurs l'interdiction de vendre leurs marchandises, M. le juge Kekewick admit d'abord que MM. Elliman étaient libres de manufacturer ou non, comme il leur plaisait, et pouvaient vendre aux marchands en gros à n'importe quel prix, haut ou bas, comme il leur plaisait aussi; il admit en outre qu'ils avaient la liberté de passer un contrat avec lui pour le commerce de détail et que le contrat n'était pas plus « in restraint of trade » que s'ils avaient imposé un prix de gros élevé au commencement. « Je ne pense pas, dit-il, que cette question ait jamais été examinée par les autorités. Il s'agit simplement de savoir si un homme a le droit, quand il vend ses propres marchandises, de définir dans un contrat l'usage qu'il en désire voir faire par l'acheteur. » On dit que l'autorité de cette décision est très douteuse; pour le juriste anglais elle ne paraît pas conciliable avec les autres. 20 shillings de dommages-intérêts furent alloués aux demandeurs, mais ils n'obtinrent point l'interdiction qu'ils sollicitaient contre les défendeurs, pour la bonne raison qu'ils avaient entre leurs mains le remède : refuser de fournir des marchandises jusqu'à l'acceptation de leurs conditions. Cette arme du boycottage est le plus effectif moyen que puisse employer un manufacturier contre la mauvaise volonté des détaillants. Par une grande réclame, il peut stimuler la demande de ses marchandises et le petit commerçant baissera dans l'estime publique, si sa boutique n'est pas bien achalandée.

Fréquemment les juges ont marqué cette injustice de ne point permettre à une *association* d'industriels ou de commerçants ce qui pourrait être fait par une *amalgamation* des mêmes personnes.

En matière de concurrence, une association ou une

(1) *Elliman, Sons et Co v. Carrington et Son*. 2^e chambre, 275.

amalgamation a les mêmes droits qu'un commerçant individuel et peut organiser son entreprise à son entière discrétion. Fraude, intimidation, molestation, obstruction sont défendues, mais le droit au commerce libre est reconnu par la loi. *Lord Justice Bowen* disait : « Affirmer qu'un homme peut trafiquer librement, mais qu'il doit s'arrêter court à n'importe quel acte qui ferait tort à ses concurrents en attirant leurs affaires dans sa propre boutique, serait un étrange et impossible conseil de perfection. » Une « shipping conference » peut attirer le commerce en offrant des rabais à ceux qui lui conféraient exclusivement leur trafic, quoique ceci implique le boycottage des concurrents. Un manufacturier peut refuser de fournir un détaillant qui vend au rabais et, en agissant ainsi, il amène les autres à observer fidèlement le prix minimum de vente. « La concurrence, même violente, dit le professeur Macrosty (1), n'est point contraire à l'ordre public, même si l'industriel plus puissant exploite pendant un certain temps son entreprise à perte afin de chasser le plus faible en dehors du commerce. »

Au cours du célèbre procès Mogul, *Lord Justice Hanen* disait : « L'objet de chaque commerçant est de se procurer à lui-même la plus grande part qu'il peut du commerce dans lequel il est engagé. » *Lord Justice Bowen* disait des défendeurs : « Ils n'ont rien fait de plus contre les demandeurs que de poursuivre jusqu'à sa fin amère la guerre de concurrence déclarée dans l'intérêt de leur commerce. » Citons enfin *Lord Justice Fry* : « Tracer une ligne de démarcation entre la concurrence loyale et la concurrence déloyale, entre ce qui est raisonnable et ce qui ne l'est point, dépasse le pouvoir des Tribunaux. » Toutes ces opinions émanant d'éminents juges ont éclairci la situation légale des combinaisons industrielles.

La loi anglaise, en ne reconnaissant point les associations, leur a imprimé un caractère de grande fragilité. Elle a ainsi servi la cause de l'amalgamation dont la légalité n'a jamais été contestée.

(1) Macrosty, *op. cit.*, page 22.

SECTION II. — Dispositions législatives concernant les amalgamations

§ 1. — *Lois générales sur les Sociétés par actions*

Quoique le mot « amalgamation » soit fréquemment employé dans les lois générales concernant les sociétés par actions, il n'a reçu aucune définition légale. La jurisprudence reconnaît qu'il signifie soit l'union de deux ou plusieurs compagnies dans une autre formée expressément pour les amalgamer, soit l'absorption d'une compagnie par une autre (1). Dans le premier cas, l'amalgamation doit être suivie de la dissolution des deux compagnies qui cessent d'exister; dans l'autre, de la dissolution de la compagnie qui est absorbée.

A moins que les statuts ne donnent expressément à une compagnie la faculté de s'amalgamer avec une autre, elle n'a aucun pouvoir de le faire, excepté au moyen d'une dissolution.

Il est généralement admis (2) que les pouvoirs d'amalgamation autorisent implicitement l'achat des fonds, propriétés et responsabilités d'une autre compagnie; ou un transfert de ces fonds et propriétés contre une partie des actions de la compagnie qui les acquiert (3). Mais ils ne permettent point aux directeurs de forcer leurs actionnaires à devenir membres d'une nouvelle compagnie qui aurait un plus large objet et augmenterait ainsi leur responsabilité; il en est probablement de même pour n'importe quelle autre compagnie (4).

Si sa charte constitutive ne lui en donne aucun pouvoir, une compagnie incorporée par un *Act* spécial du Parlement ne peut point déléguer ses pouvoirs ou transférer son entreprise à une autre compagnie, même pour une période donnée (5). En l'absence d'une disposition

(1) *South African Supply and Cold Storage Company*, 1904, 2 ch. 268.

(2) Lindley, *A Treatise on the law of companies*, 6^e édition, tome II, page 1200.

(3) *Douglas's case*, 8 ch. 545. — *Wall v. London and Northern Assets. Corp.* (1898) 2 ch. 469.

(4) *Imperial Bank of China v. Bank of Hindustan*, 6 Eq. 91. — *Clinch v. Financial Corporation*, 26 W. R. 11.

(5) *Great Northern Railway Co v. Eastern Counties Rail Co.* 9 Ha. 306. — *Winch v. Birkenhead et c., Railw. Co* 5 Jun. N. S. 1906.

expresse, la majorité des actionnaires ne peut point lier la minorité par l'achat des fonds et propriétés d'une autre société; l'achat d'un stock d'actions dans une autre compagnie ne serait point davantage possible, et le public pourrait s'y opposer par la personne de l'*attorney* général (1).

Quand les statuts autorisent une amalgamation, leurs termes doivent être respectés (2). Ainsi la faculté pour une compagnie de s'amalgamer avec une autre ayant le même objet ne lui permettra pas de le faire avec une compagnie ayant un différent ou plus large objet. Un pouvoir d'amalgamation sous la sanction d'une assemblée extraordinaire est rigoureusement soumis à cette condition. Des pouvoirs généraux de direction ne confèrent point aux administrateurs le droit d'acheter l'entreprise d'une autre compagnie ou de vendre leur propre entreprise.

Mais quand la charte initiale ne confère aucun droit quant à l'amalgamation, si la société a le pouvoir d'amender et d'altérer sa constitution, elle peut acquérir ultérieurement toute liberté d'amalgamation (3).

Pour les compagnies formées par *Acts* du Parlement, comme les compagnies de chemins de fer, le projet d'amalgamation est soumis à l'approbation du Parlement, et ses dispositions en sont votées dans un *bill*.

§ 2. — *Lois spéciales*

a) *Amalgamation des compagnies d'assurances*

En vertu des dispositions de l'*Act* de 1870 sur les assurances-vie, quand on veut amalgamer deux ou plusieurs compagnies ou transférer les assurances-vie d'une compagnie à une autre, il faut adresser une pétition aux tribunaux. Notice de cette demande doit être faite dans la *Gazette*, et le tribunal, après avoir entendu les directeurs et toute autre personne qu'il juge à propos de consulter, peut approuver le projet, si aucune objection suffisante ne lui est faite.

§(1) *Great Eastern Railway Company* versus *Turner* and 4 R. Ch. App. 149. *Attorney-General* versus *Great Northern Railway Company* 1 Dr. and Sm., 15.

(2) *Clay* v. *Rufford* 5 De G. et Sm. 768.

(3) *Argus Life Assur. Soc.* 39 Ch. D. 571. — *Doman's case*, 3 Ch. D. 21.

Cependant, avant même de présenter la pétition, un état exposant la nature de l'amalgamation proposée avec un résumé contenant tous les documents relatifs à la question doit être envoyé à chaque détenteur de police de toutes les compagnies en cas d'amalgamation, de la compagnie qui abandonne une partie de son entreprise en cas de transfert. L'accord lui-même, l'acte en vertu duquel l'amalgamation ou le transfert seront effectués, est ouvert à l'inspection des détenteurs de police au siège social de la compagnie pendant une période de quinze jours à dater de l'émission du rapport. Ces conditions doivent être strictement observées.

Le tribunal doit refuser de sanctionner le projet si les détenteurs de police, représentant un dixième ou plus du montant du capital assuré de la compagnie proposée à l'amalgamation ou au transfert, s'y opposent.

L'intervention de la justice n'est nécessaire que lorsqu'il s'agit d'une compagnie d'assurance sur la vie.

Dans les dix jours qui suivent l'achèvement de l'amalgamation ou du transfert, il doit être déposé au *Board of Trade* des copies certifiées de l'état des fonds et responsabilités des compagnies comprises dans l'amalgamation ou ayant effectué le transfert, de l'acte d'amalgamation ou du transfert et de tous ces rapports qui l'ont précédé. Le président et le principal administrateur de chaque compagnie doivent y joindre une déclaration attestant que tout paiement en argent, polices, obligations, sécurités ou autres propriétés, est terminé à propos de l'amalgamation en question.

Tous ces documents sont ouverts à l'inspection du public. Le *Board of Trade* peut les faire conserver par l'officier d'enregistrement des *Joint stock companies* ou tout autre officier du ministère, et toute personne peut s'en procurer des copies moyennant le paiement d'un certain droit.

Toute compagnie qui ne satisfait pas à ces exigences encourt une pénalité de £ 50 par chaque jour de retard. Après un délai de trois mois et la publication d'une notice du *Board of Trade* dans les journaux, si elle persiste à ne pas s'exécuter, le tribunal peut en ordonner la dissolution sur la demande d'un actionnaire ou d'un détenteur de police.

Un rapport donnant le résumé de ces documents est présenté chaque année au Parlement.

b) *Cost Book Mining Companies*

Les *Cost Book Mining Companies* sont des sociétés de mines des comtés de Devon et Cornwall qui ont un système particulier d'organisation, connu sous le nom de *Cost Book Mining System*. Un certain nombre de personnes s'entendent pour exploiter telle ou telle mine et conviennent de leurs parts respectives dans l'entreprise. Leur accord ainsi que les dépenses d'exploitation de la mine figurent sur un grand livre, appelé le *cost book*; le livre des dépenses : de là vient le nom de ces compagnies pratiquement « *unlimited* », non limitées. Leurs actionnaires ne sont dégagés de leur responsabilité illimitée que s'ils ont cessé de faire partie de la société deux ans ou plus avant sa dissolution. Ils peuvent abandonner leurs actions par une notice écrite au directeur de la compagnie qui s'appelle le *purser*, le boursier, et après paiement de ce qu'ils doivent à la compagnie. La *Cour des Stannaries*, à Truro, a une juridiction exclusive sur ces sortes de sociétés minières.

En vertu de l'Act de 1887 sur les *Stannaries*, les *Cost Book Mining Companies* peuvent s'amalgamer avec leurs voisines (1).

« Quand une mine est voisine d'une autre, les compagnies exploitant respectivement lesdites mines peuvent, avec le consentement par écrit des bailleurs quand la loi ou la coutume le requiert, s'amalgamer et devenir une seule compagnie, pourvu que chacune des compagnies l'autorise par une résolution spéciale, consentie par écrit par un nombre d'actionnaires pos sédant au moins les deux tiers du fonds social; cette résolution sera enregistrée par la Cour et l'amalgamation, qui ne prendra point place avant cet enregistrement sera publiée de la manière dont l'ordonnera la Cour. »

Cette loi ne contient aucune définition de l'amalgamation et ne donne aucun autre détail.

c) *Sociétés de construction et de prévoyance*

En vertu des lois sur les *Building Societies*, « les sociétés de construction peuvent s'amalgamer entre elles, à condition de ne point causer de préjudice à leurs

(1) 50 et 51 Vict. c. 48, § 27.

créanciers. Notice de l'amalgamation doit être envoyée à l'officier d'enregistrement et enregistrée par lui, et cet enregistrement opère le transfert de toutes les propriétés de la société absorbée dans la société absorbante » (1).

« Toute société enregistrée sous la loi sur les « *Industrial and Provident Societies* » (2) a la faculté de changer son nom et de s'amalgamer avec une société semblable; mais une résolution spéciale est nécessaire et doit être enregistrée; l'amalgamation ne peut point causer de préjudice aux créanciers. »

Les *Industrial and Provident Societies* sont des sortes de sociétés de prévoyance par actions. Elles peuvent exploiter divers genres d'industries, de commerces en gros ou en détail, de banques, moyennant certaines restrictions.

Aucun de leurs membres ne peut posséder dans le fonds social un intérêt supérieur à 200 livres sterling. La loi a prévu leur amalgamation et, comme pour les sociétés de construction, elle a cru utile de protéger les créanciers contre tout préjudice.

SECTION III. — La loi de 1907 sur les Sociétés par actions

PUBLICITÉ DES AMALGAMATIONS

Nous avons essayé de fixer le rôle social de l'amalgamation anglaise dans une définition économique.

Pour préciser sa situation juridique, rien n'est plus simple, plus court et plus vrai que de dire : « *L'amalgamation est une société par actions* ». Aussi n'est-ce qu'apparemment que le législateur ne s'en est point préoccupé. En réalité, elle est enveloppée dans un réseau de règles très étroites et très strictes dont les mailles ont été forgées et de plus en plus resserrées par les différentes lois de 1862, 1867, 1890 et 1900 sur les compagnies. Nous allons en donner un rapide aperçu en résumant les principales dispositions de l'*Act* de 1907 qui vient de couronner l'œuvre du législateur anglais.

L'esprit général de la loi anglaise est couvert par un seul mot : *Publicité*. Il en inspire chacun des articles;

(1) Building Societies Act. 1894, § 19.

(2) Industrial and Provident Act, 1893, § 53, 54 et 57.

ne pouvant les commenter tous dans notre étude générale, nous insisterons sur ceux qui intéressent la promotion, la capitalisation et le contrôle gouvernemental des amalgamations. Nous finirons en indiquant brièvement les principales modifications apportées par l'Act de 1907 sur la législation antérieure.

§ 1. — *Promotion des amalgamations*

Sept personnes ou plus, soit anglaises, soit étrangères, peuvent, dans un but légal, former une compagnie soit *unlimited*, à responsabilité illimitée, soit *limited by guarantee*, limitée jusqu'à concurrence d'une certaine garantie, soit *limited by shares*, soit limitée par actions: c'est la triple division des compagnies anglaises. Nous n'envisageons que les compagnies limitées par actions qui sont la forme ordinaire des amalgamations.

Memorandum of association. — Le memorandum d'association est la charte de la compagnie. Il définit l'objet pour lequel la compagnie est établie et ses limites sont inviolables (1). Il doit contenir :

1. Le nom de la compagnie.
2. La situation du siège social proposé.
3. Les objets pour lesquels la compagnie est établie.
4. Une déclaration que la responsabilité de ses membres est limitée.
5. Le montant du capital nominal, le nombre et la valeur des actions entre lesquelles il est divisé.

Articles of Association. — Il y a une différence essentielle entre le memorandum et les articles d'association. Le memorandum contient les conditions fondamentales sur lesquelles seules l'incorporation et l'exploitation de la compagnie sont permises. Les articles constituent le règlement intérieur de la compagnie, ses statuts. Ils jouent un rôle subsidiaire par rapport au memorandum et, en cas d'opposition ou de contradiction, le memorandum l'emporte (2). Mais si les termes de celui-ci sont ambigus et troubles, ils peuvent être éclaircis à la lumière des articles d'association (3).

(1) *Ashbury Wagon Company v. Riche*, 7 H. L. 653.

(2) *Dents' case*, 8 Ch. 768.

(3) *Tilbury Portland Cement Company*, 62 L. J. Ch. 814.

Enregistrement. — Aussitôt que le memorandum et les articles d'association sont préparés et dûment signés par sept personnes au moins, la compagnie est incorporée par l'enregistrement.

Le bureau d'enregistrement des *Joint stock Companies* est situé en Angleterre, à Somerset House, Londres; en Irlande, à la *Custom House*, Dublin; et en Ecosse, à Parliament Square, Edimbourg.

Lors de la demande d'enregistrement, il faut délivrer à l'officier public une liste des personnes qui ont consenti à être les directeurs de la compagnie.

Prospectus. — L'un des premiers soins des promoteurs de compagnies est l'émission d'un *prospectus* dans le but d'encourager le public à la souscription du capital d'actions et d'obligations. Le *prospectus* est défini : toute notice, circulaire, annonce ou autre appel offrant au public la souscription des actions et obligations. Il doit être, avant sa publication, daté, signé par les directeurs provisoires, et enregistré.

Il doit contenir :

1° Le sommaire du memorandum d'association renfermant les noms, adresses et professions des signataires et le nombre d'actions qu'ils ont respectivement souscrit;

2° Le nombre de parts de fondateurs (s'il y en a) et la nature et l'extension du droit des détenteurs dans la propriété et les profits de la compagnie;

3° Les noms, professions et adresses du ou des directeurs proposés;

4° Le minimum de souscription sur lequel les directeurs peuvent procéder au partage des actions et le montant payable sur demande et répartition de chaque action; dans le cas d'une seconde ou postérieure offre d'actions, le montant offert pour la souscription lors de chaque partage pendant les deux années précédentes (1), le nombre d'actions actuellement partagé et le montant payé sur chacune d'elles;

5° Le nombre et le montant des actions et obligations émises avec détails sur les conditions et la nature de l'émission;

✱ 6° Les noms et adresses des vendeurs de toute pro-

(1) Cette limitation d'une période de deux ans est une innovation de l'*act* de 1907.

priété achetée ou proposée à l'acquisition, qui doit être payée en tout ou en partie par l'émission offerte à la souscription par le prospectus, et le montant payable à chaque vendeur en argent comptant, en actions ou en obligations.

Cette disposition est remarquable et nous la marquons d'une croix. Le seul moyen d'y échapper est d'achever les achats, d'en payer complètement le prix avant la publication du prospectus;

* 7° Le prix d'achat des propriétés, le chiffre du « goodwill » étant séparément et nettement établi. Cette disposition est aussi intéressante. Auparavant, c'était l'habitude d'établir dans le prospectus le prix d'achat pour une somme globale, sans spécifier ce qui avait été payé pour le « goodwill » qui était parfois très élevé. Cette pratique est maintenant illégale;

8° Le montant payé ou payable à titre de commission pour la souscription des actions (non des obligations);

9° Le montant ou l'évaluation des dépenses préliminaires;

10° Le montant payé ou à payer au promoteur et la justification de ses honoraires;

11° La date des contrats qui ont été passés dans les deux années précédentes et les noms des personnes qui y ont été parties, avec une période raisonnable pendant laquelle ces contrats seront, à tel endroit, ouverts à l'inspection du public;

12° Les noms et adresses des *auditors* (s'il y en a);

13° Tous détails sur la nature et l'importance des intérêts des directeurs dans l'affaire, sur les sommes payées ou à payer à ces directeurs, en leur qualité d'administrateurs ou pour services rendus lors de la promotion et de la formation de la compagnie.

Meeting statutaire. — Toute compagnie limitée par actions doit tenir une assemblée générale, appelée assemblée statutaire, dans une période qui varie de un à trois mois après son enregistrement.

Les promoteurs sont responsables de leurs affirmations dans le prospectus. S'ils ont émis une circulaire disant que £ 7.000 ont été souscrites, alors que ce montant n'a pas été atteint, ils doivent, lors de la dissolution de la compagnie, mettre de leurs poches le supplément qui manque dans le stock.

Les promoteurs ne répondent point des actes l'un de

l'autre excepté quand ils ont consenti expressément à la transaction.

Contrats passés par les promoteurs. — Les promoteurs sont personnellement responsables des contrats qu'ils ont faits au nom de la société non formée. Mais un certificat d'incorporation de la compagnie, délivré par l'officier d'enregistrement, est une preuve évidente que la compagnie est dûment formée.

§ 2. — *Le capital : différentes classes d'actions
leur augmentation ou réduction*

Différentes sortes d'actions. — On distingue les actions ordinaires, les actions de priorité ou de préférence et les parts de fondateurs

Les actions de priorité (*preference shares*) peuvent donner soit : *a*) un droit de préférence seulement quant aux dividendes, soit *b*) un droit de préférence à la fois sur les dividendes et le remboursement du capital. Dans l'un et l'autre cas, les dividendes peuvent être *cumulative*, c'est-à-dire accumulés pendant les années de disette suivant un certain taux pour cent, bon an, mal an, et distribués pendant les années d'abondance ; ils peuvent aussi être payables seulement sur les profits de l'année et être subordonnés à leur existence.

Les parts de fondateurs (*founders' or deferred shares*) sont devenues à la mode en Angleterre depuis plusieurs années. On les rencontre surtout dans les compagnies minières et dans toutes les sociétés d'un caractère spéculatif. Aucun dividende ne leur est octroyé avant ceux des actions privilégiées et ordinaires. Mais le surplus des profits leur appartient, et elles acquièrent parfois une très grande valeur.

Paiement des actions. — Les actions doivent être payées en argent comptant et entièrement, à moins qu'il n'en soit décidé autrement dans une convention dont les détails doivent être enregistrés. L'entreprise peut d'ailleurs commencer avant que le capital ait été payé en entier.

Augmentation du capital. — Une compagnie par actions peut augmenter son capital par l'émission de nouvelles actions, si elle y est autorisée par son memorandum ou ses statuts.

Réduction du capital. — Une compagnie peut, par une résolution, réduire son capital, mais elle doit ensuite s'adresser au tribunal pour en obtenir confirmation et faire enregistrer cette autorisation judiciaire par l'officier d'enregistrement des compagnies par actions.

Cette réduction peut être faite de différentes manières :

1. En allégeant la responsabilité de l'actionnaire par l'annulation du capital non appelé sur chaque action.

2. Par l'annulation du capital perdu.

3. Par le remboursement du capital qui excède les besoins de la compagnie.

4. Par l'annulation des actions qui n'ont jamais été émises.

5. En distribuant les profits accumulés en réduction du capital entièrement payé.

Dans les deux derniers cas, la sanction du tribunal n'est point nécessaire.

§ 3. — *Contrôle gouvernemental des amalgamations*

Mesures générales

Une copie de chaque prospectus doit, comme nous l'avons vu, être enregistrée par l'officier d'enregistrement.

Doit être aussi enregistrée toute répartition d'actions (nombre et montant nominal des actions avec les noms, professions et adresses des actionnaires; montant réel payable sur chaque action).

Le rapport des directeurs précédant l'assemblée statutaire doit être enregistré après son envoi aux membres de la compagnie.

Rapport annuel. — Chaque année, un rapport doit être dressé avec la liste des membres faisant partie de la compagnie lors du quatorzième jour qui suit l'assemblée générale ordinaire, ou la première assemblée ordinaire, s'il y en a plusieurs.

Ce rapport doit contenir :

1. Le montant du capital de la compagnie et le nombre des actions entre lesquelles il est partagé.

2. Le nombre des actions souscrites depuis la fondation de la compagnie jusqu'à la date de ce rapport, distinction faite entre les actions émises contre argent

comptant et celles émises d'une autre manière en totalité ou en partie.

3. Le montant des appels faits sur chaque action, ce qui a été reçu et ce qui n'a pas encore été payé.

4. Le total des actions confisquées en cas de non-paiement des actionnaires.

5. Le montant total des dettes de la compagnie à l'égard des hypothèques et charges qui sont soumises à l'enregistrement.

6. Les noms et adresses des personnes qui sont directeurs de la compagnie à la date de la rédaction du rapport.

7. Les noms et adresses des personnes qui ont cessé de faire partie de la compagnie depuis que la dernière liste a été dressée, et le nombre d'actions qu'elles détenaient.

Toute fraude ou falsification dans l'exposé de ce rapport annuel est passible d'une peine d'emprisonnement qui peut aller jusqu'à deux ans avec ou sans *hard labour*.

Toute compagnie qui néglige de faire ce rapport encourt une amende de 5 livres sterling par jour de retard, et chaque directeur ou administrateur de mauvaise foi encourt la même amende.

Tout changement dans le capital, toute consolidation, conversion, augmentation ou réduction, doit, comme nous l'avons vu, être enregistrée, sous peine de la même amende.

Chaque hypothèque ou charge créée par une compagnie doit être enregistrée dans un délai de 21 jours, sous peine d'être nulle à l'égard du liquidateur et des créanciers de la compagnie, lors de sa dissolution.

Mesures spéciales

Le *Board of trade* peut nommer un ou plusieurs inspecteurs à l'effet d'examiner les affaires d'une compagnie et de rédiger un rapport :

1° En cas d'une compagnie de banque par actions sur la demande des membres détenant au moins le tiers des actions entières de la compagnie, au temps de leur émission;

2° Pour les autres compagnies, sur la demande de membres détenant au moins le cinquième des actions entières.

Les agents et directeurs de la compagnie sont alors

tenus de produire leurs livres et documents. Tout inspecteur peut leur déférer le serment et, s'ils refusent de le prêter, ils encourent une amende qui ne peut dépasser cinq livres.

Après leur examen, les inspecteurs font un rapport au *Board of Trade*. Une copie en est envoyée au siège social de la compagnie et tout membre peut en prendre connaissance.

Toute compagnie de banque, d'assurances, de dépôt ou de prévoyance doit, avant de commencer son affaire, et aussi le premier lundi de février et le premier lundi du mois d'août, faire un état complet et détaillé sur la situation financière de la compagnie, notes, factures, contrats, sécurités, lettres de change, argent comptant, etc., et une copie de cet état doit être mise en évidence dans les bureaux de la compagnie, au siège social qu'elle a indiqué à l'enregistrement.

§ 4. — *Principales modifications apportées par l'Act de 1907 à la législation antérieure*

Voici les principales innovations de la loi de 1907 :
1° la reconnaissance définitive des *compagnies privées*. Avant la loi de 1900 toutes les compagnies étaient traitées semblablement et l'expression « *Private Company* » pouvait seulement avoir une signification comme décrivant la pratique des personnes intéressées dans cette compagnie. Par la loi de 1900, une distinction avait été établie entre les sociétés qui offraient et celles qui n'offraient point leurs actions au public. L'expérience prouva bientôt que les membres originaux de beaucoup de compagnies privées ne tardaient pas à distribuer leurs actions au public par des ventes à la Bourse ou ailleurs. C'était un abus. Le public n'avait pas la protection que la loi lui accorde, pour les compagnies publiques, dans la publicité qu'elle en a organisée. Aussi la loi de 1907 a-t-elle précisé la situation des compagnies privées.

En vertu de son article 37, est réellement privée toute compagnie qui, par ses articles, *a)* restreint le droit de transférer ses actions ; *b)* limite le nombre de ses membres à 50 ; *c)* prohibe toute invitation au public pour la souscription de ses actions ou obligations.

2° La loi de 1907 a renforcé la publicité des compa-

gnies publiques qui n'émettent pas de prospectus en exigeant d'elles « un état tenant lieu de prospectus ». Elle a, de plus, obligé toute compagnie à enregistrer chaque année, sous la forme d'une *Balance Sheet*, un état de sa situation financière. Il fut cependant admis que cette dernière disposition ne s'appliquerait point dans le cas d'une société réellement privée;

3° Les compagnies étrangères, ainsi que celles situées dans les colonies britanniques, doivent enregistrer les détails de leur constitution et un état annuel de leurs recettes et dépenses, avec les noms de leurs directeurs et représentants;

4° Le montant des obligations d'une compagnie doit être enregistré, ainsi qu'un plus complet état de ses charges et hypothèques, dans un délai de 21 jours;

5° Les créanciers d'une compagnie peuvent nommer un liquidateur lors de sa liquidation volontaire.

Tels sont les changements généraux apportés par la loi de 1907 à la législation antérieure que les Américains considéraient déjà comme exorbitante, « presque arbitraire », comparée à leur loi sur les *Corporations*. Que doivent-ils penser d'elle à présent ?

DEUXIÈME PARTIE

LES FAITS

CHAPITRE PREMIER

MÉTALLURGIE DU FER & DE L'ACIER

SECTION I. — Amalgamations

§ 1. — *Structure de l'industrie*

L'industrie anglaise a beaucoup souffert de la concurrence allemande et américaine. En 1850, dans la production mondiale du fer et de l'acier, l'Angleterre était inscrite pour la moitié et cet état de choses se prolongea jusque vers 1875. L'Allemagne se mit alors sur les rangs et, en moins de 30 ans, elle est parvenue à égaler la Grande-Bretagne. Les Etats-Unis ne sont devenus grands producteurs qu'à partir de 1885, mais ils ont marché, depuis, à pas de géant, puisqu'ils ont pris la tête des nations. Ils détiennent aujourd'hui la place occupée longtemps par l'Angleterre et produisent autant que le reste de leurs concurrents, bien que la production du globe soit bien plus considérable qu'il y a 30 ans. Quant à la France, elle s'est hâtée lentement : elle produit une tonne quand les Allemands et les Anglais en produisent trois. L'Autriche-Hongrie et la Russie qui entrèrent en lice beaucoup plus tard, ont une production annuelle quelque peu inférieure à celle de la France. La Belgique ne produit que la moitié de la production française et la Suède un peu plus du quart.

Dans cette rapide revue de la situation des principaux pays métallurgiques, l'Angleterre ne possède plus que le second rang et même se trouve en assez mauvaise posture vis-à-vis de l'Allemagne.

Devant ces résultats, les industriels anglais ont cherché dans l'union et la concentration une force de résistance contre la concurrence étrangère. L'industrie métallurgique dépend des autres industries dont elle est l'humble servante ; sa prospérité dépend de la leur et la courbe de son commerce est calquée sur celle des autres manufactures auxquelles elle fournit outils, matériels et machines. Aussi n'est-il pas surprenant que les indus-

triels anglais aient cherché à concentrer leurs efforts dans de larges unités, dans d'immenses entreprises capables d'imposer respect aux concurrents, assez robustes pour surmonter les crises des mauvais jours et suffisantes pour contrôler par elles-mêmes une portion définie du marché.

Dans tout le Royaume-Uni, il y a environ 101 compagnies de hauts fourneaux produisant plus de 9 millions de tonnes de fonte ; 30 d'entre elles situées en Ecosse et sur la côte Nord-Est en produisent la moitié. Il y a environ 95 entreprises d'acier dont 28 possèdent aussi des hauts fourneaux. Les différents districts ont leurs spécialités : l'Ecosse et Middlesbrough pour la construction des navires : le *Yorkshire* pour la fonte et la forge de l'acier, les plaques de blindage, les rails, la coutellerie et la machinerie ; la côte Ouest, pour les rails et la machinerie ; le sud du Pays de Galles, pour les rails et le fer-blanc ; le *Midland* pour les plaques de fer, la tôle, etc. Dans plusieurs branches complètes de l'industrie, la limitation des entreprises a été activement poussée ; environ une demi-douzaine de fermes fabriquent des projectiles et les lamineurs de rails ne sont point plus de douze. D'un autre côté le nombre des fermes fabriquant les plaques de blindage s'est élevé de 2 à 5 devant l'accroissement des commandes du gouvernement. En même temps qu'elles diminuent, les unités augmentent de grandeur et d'importance.

La caractéristique des grandes entreprises, dans la métallurgie anglaise, est d'embrasser une ligne entière de manufacture depuis les matériaux bruts jusqu'au produit complètement fini. Cette tendance est parfois rangée sous le type d' « *intégration de l'industrie* ». Les maîtres de forge d'Ecosse et du *Cleveland* possèdent leurs propres mines de charbon et minerais de fer. Quand leurs minerais furent épuisés les maîtres de forge écossais achetèrent d'autres mines dans le *Cumberland* et en Espagne. Dans quelques exemples, plusieurs compagnies ont entrepris, l'exploitation de mines espagnoles, augmentant ainsi considérablement leurs profits. La plus digne de remarque, sous ce rapport, est la *Dundarland Iron Co* (capital : 2.250.000 livres sterling) qui fut établie en 1902 pour exploiter des minerais de fer en Norvège. 24 compagnies anglaises sont intéressées dans cette entreprise. Aux yeux des économistes allemands

c'est une sorte de *cartell* pour l'achat de matériaux bruts. Pour l'homme d'affaires et l'économiste anglais, ce n'est qu'une compagnie par actions au milieu de milliers d'autres semblables.

Une fois les matériaux bruts assurés, les efforts des industriels anglais tendent souvent à englober plusieurs branches de manufacture afin d'adoucir et de contrebalancer toute dépression occasionnelle sur l'un ou l'autre des articles. En cela réside toute leur politique et nous allons l'illustrer par de nombreux et concluants exemples.

§ 2. — *Différents groupes d'amalgamation*

Groupe Bell-Dorman-Long.

L'histoire de ce groupe est un typique exemple du développement caractéristique du commerce de fer britannique. La firme *Bell frères* date de 1844, à la suite de la découverte de gisements de minerais dans le *Cleveland*. Elle s'assure, à peine fondée, d'importantes « royalties » sur l'*estate* de *Normanby* et établit les usines *Clarence* sur la rive de la *Tees* touchant au district de *Durham*. En 1854, trois fourneaux sont mis en activité et produisent pour l'année 12.536 tonnes de fonte, chiffre presque doublé deux années plus tard. Ultérieurement elle acquiert d'importants minerais de fer à *Skelton* et des mines de charbon à *Pagebank*, *Brownney*, etc., et les rattache les uns aux autres par des lignes de chemin de fer. Le développement de la firme se poursuit, rapide pendant la guerre franco-allemande, plus lent dans la suite, comme le montrent les chiffres suivants :

	DISTRICT DU CLEVELAND tonnes de fonte	BELL BROTHERS tonnes de fonte
1868	1.233.418	88.470
1871	1.884.439	136.997
1897	2.138.378	195.598

En 1873, la firme est convertie en une compagnie privée à responsabilité limitée qui est reconstruite en 1895, ses propriétés entières passant entre les mains de la famille Bell. En janvier 1899, elle devient une compagnie privée, le prix d'achat étant de 900.000 liv. sterl. et le capital entièrement payé de 1.270.000 liv. st. dont

500.000 liv. st. d'obligations. Selon le prospectus, Bell Brothers, Limited, « avait produit durant les trois dernières années une moyenne annuelle de 320.000 tonnes de fonte; 715.000 t. de charbon; 305.000 t. de coke; 1.165.000 t. de minerai de fer; et 206.000 t. de chaux ». Les substances minérales non épuisées assurent, était-il certifié, une fourniture d'au moins 40 années. Jusqu'en 1898, les profits ont été en moyenne de 80.000 liv. st. par an. Voilà un exemple d'une ferme devenue une immense unité, dans la seule entreprise de la fonte, maîtresse des matériaux bruts et manufacturant à peu près tout le coke qui lui est nécessaire, bref d'une ferme qui se suffit à elle-même. En 1898, elle entre dans une nouvelle phase de son développement. Avec l'assistance d'une firme voisine de fabrication d'acier, la *Dorman, Long et C^o*, elle fait des essais satisfaisants pour manifacter l'acier avec les minerais du Cleveland par le procédé du foyer ouvert (1). La rareté des minerais d'hématite augmentant, il fallait chercher à utiliser les minerais de fer plus phosphoriques. Une nouvelle émission de 300.000 liv. st. permet de construire une exploitation d'acier à Port-Clarence, manufacturant l'acier fini pour la construction de navires et d'autres buts. Dorman, Long et C^o souscrivent la moitié des actions ordinaires et la famille Bell l'autre moitié.

Dorman, Long et C^o furent incorporés comme une compagnie à responsabilité limitée en 1889. Ils avaient commencé leur entreprise en 1876 aux ateliers West Marsh à Middlesbrough où ils avaient des fourneaux à puddler et faisaient des barres et cornières de fer pour la construction des navires. En 1879 ils acquirent les ateliers Britannia et en 1886 commencèrent la substitution, maintenant complète de l'acier à foyer ouvert pour le fer malléable. Leur spécialité est la manufacture des poutres en fer qu'ils commencèrent en 1883. A cette époque, le commerce était entre les mains de Belges et d'Allemands mais MM. Dorman, Long et C^o réussirent à battre leurs rivaux étrangers et sont main-

(1) C'est le procédé *Martin-Siemens*: la fonte brute est mêlée dans des fours recouverts en briques, à des aciers ou à des fers de ramasse. On ajoute à la masse en fusion, portée à une très haute température, un peu de ferromanganèse, de manière à régler exactement la teneur en carbone de l'acier que l'on veut obtenir. On arrive ainsi à traiter des fontes contenant jusqu'à 10 % de phosphore.

tenant les plus grands fabricants de poutres en fer de la Grande-Bretagne. En 1899 ils ont acquis les ateliers de lames de fer de MM. Jones Brothers et les ateliers de fabrication de fil de fer de la Bedson Wire Co.

Nous avons de nouveau ici un développement typique d'une firme d'acier, augmentant graduellement ses affaires et entreprenant la manufacture de nouveaux produits. En 1900, près de 30.000 tonnes d'acier de construction furent produites aux ateliers Britannia où 600 hommes sont employés à la fabrication des poutres en fer. Environ 3.000 hommes travaillent dans les différents ateliers de la Compagnie et en 1900, ils produisirent une moyenne de 3.500 tonnes de matériel fini par semaine.

Le commencement de la fabrication de l'acier à Port-Clarence et la mise en activité d'un moulin à cylindre menaçaient de leur faire concurrence. Aussi, en 1902, les actionnaires de Dorman, Long et Co reçoivent-ils une circulaire, dans laquelle le président disait : « Pour éviter les risques d'un conflit d'intérêts dans l'avenir, il est désirable, et même nécessaire de cimenter une union plus complète des intérêts des deux firmes. Ceci a été pleinement reconnu par toutes les parties intéressées. » Le capital d'actions de la Compagnie est élevé de 525.000 à 1 million de liv. st. La moitié du reste des actions ordinaires de Bell Brothers est acquise en échange de 225.000 liv. st. d'actions dans Dorman, Long et Co et 4 directeurs de Bell Brothers sont adjoints à ceux de Dorman, Long et Co. Une nouvelle émission de 250.000 liv. st. est lancée et offerte aux actionnaires de Dorman, Long et Co, MM. Hugh, Bell et A.-J. Dorman convenant de prendre les actions qui ne seraient pas souscrites par eux jusqu'à concurrence de 125.000 livres, pour conserver le contrôle. Bell Brothers conserve encore son existence séparée, ses comptes séparés, mais son entreprise d'acier est désormais sous la direction de Dorman, Long et Co.

En mai 1903 une 3^e phase commence. Dorman, Long et Co acquièrent les actions ordinaires de la North-Eastern Steel Co (capital : 800.000 liv. st.) compagnie pour la fabrication de l'acier. La situation financière de cette compagnie n'avait pas été excellente, spécialement en 1901. Les prix des produits manufacturés avaient été trop bas, étant donnés le taux des salaires

et le coût du combustible. L'explication en fut clairement donnée dans une circulaire aux actionnaires de la North-Eastern Steel C^o. En même temps était préconisée l'idée d'une entente avec la Dorman, Long et C^o. « Les ateliers de Dorman, Long et C^o touchent à ceux de votre compagnie ; nous avons les mêmes facilités de transport, mais votre compagnie n'a point de richesses minérales, tandis que Bell Broth., Ltd et, partant, Dorman, Long et C^o, Ltd, sont à cet égard dans une position avantageuse... Les comités directeurs des deux compagnies ont depuis longtemps reconnu que leurs produits pourraient être manufacturés plus économiquement par une union d'intérêts. Les négociations, entamées depuis deux ans, ont abouti à un accord qui donnera d'importants avantages aux propriétaires, sans causer aucun tort au public. » Le capital total compris dans toutes ces transactions s'éleva alors à 3.059.594 liv. st., c'est-à-dire, Dorman, Long et C^o, 1.259.594 liv. st. d'actions ordinaires (renfermant les actions ordinaires de Bell Brothers et de la North-Eastern Steel C^o) and 400.000 liv. st. d'obligations à 4 p. 100 ; Bell Brothers, 500.000 liv. st. d'actions de priorité à 6 p. 100 et 500.000 liv. st. d'obligations à 4 p. 100 ; la North-Eastern Steel C^o, 250.000 liv. st. d'obligations à 4 1/2 p. 100 et 150.000 liv. st. d'une seconde émission d'obligations à 6 p. 100. Une émission d'obligations à 6 p. 100 (250.000 liv. st.) fut faite ultérieurement par Dorman, Long et C^o en 1904 pour faire face aux dépenses nécessitées par les changements et améliorations des ateliers Britannia et Clarence.

L'histoire de ce groupe d'amalgamation contient tous les facteurs que nous rencontrerons dans le développement des autres sociétés depuis dix ans : contrôle complet sur les matériaux bruts, extension du nombre des divers produits manufacturés, absorption des concurrents, amélioration et transformation de l'outillage afin de mieux résister à la concurrence américaine.

Si nous examinons maintenant les résultats, nous trouvons qu'il a été impossible à ces compagnies de s'assurer un contrôle effectif sur le marché ; mais nous devons constater une augmentation de rendement. L'amélioration des anciens ateliers d'exploitation, le remaniement de la North-Eastern Steel C^o coûtèrent énormément et nuisirent sérieusement au taux des dividendes ; mais ce groupe d'amalgamation n'a jamais été

en aussi bonne posture pour triompher de la concurrence.

« Les trois compagnies produisent annuellement, disait le président de Dorman, Long et C^o, en décembre 1905, 4.150.000 tonnes de minerai de fer, 750.000 t. de charbon, 500.000 t. de coke et 550.000 t. de fonte. Elles manufacturent près de 400.000 t. d'acier fini et 30.000 à 40.000 t. d'ouvrages de construction. Voilà de grands chiffres. »

Leur production de fer s'éleva à 352.749 t. en 1905 et elles employèrent 5.500 hommes, leur payant plus de mille guinées chaque jour. Les ateliers d'acier de Port-Clarence, qui furent la cause et le résultat de l'amalgamation, coûtèrent plus de £ 300.000 mais résolurent le problème consistant dans la production de l'acier provenant des minerais du Cleveland par l'emploi du métal très chaud à sa sortie des hauts fourneaux. Un autre avantage est manifeste : celui d'avoir plusieurs cordes à son arc, celui de posséder, outre une source abondante de matériaux bruts, un grand nombre de différents produits. C'est ainsi qu'en 1904-1905, des grèves et des dépenses de reconstruction empêchèrent tout profit sur l'acier. Mais, en compensation, les gains provinrent de la fonte, des fils de fer, de la tôle et des ouvrages de construction.

Voici un tableau montrant les résultats financiers des trois compagnies avant et après leur amalgamation :

BELL BROTHERS		DORMAN, LONG ET C ^o		NORTH-EASTERN STEEL C ^o	
Pour l'année finissant le :	Livres sterling	Pour l'année finissant le :	Livres sterling	Pour l'année finissant le :	Livres sterling
30/ 9/1896..	84.742	30/ 9 1896..	33 513	31/ 12/1896.....	41.113
30/ 9/1897..	101.372	— 1897..	51.256	— 1897.....	57.940
30/ 9/1898..	112.175	— 1898..	72.622	— 1898.....	48.091
31/ 12/1899..	243.334	— 1899..	99.105	— 1899.....	46.023
31/ 12/1900..	360.466	— 1900..	159.167	— 1900.....	4.284
— 1901..	83.004	— 1901..	115.534	— 1901.....	14.727 (perte)
— 1902..	129.730	— 1902..	43.959	— 1902.....	28.925
— 1903..	101.175	— 1903..	54.476	— 1903.....	3.664
— 1904..	68.579	— 1904..	23.566	— 1904.....	122 (perte)
— 1905..	87.469	— 1905..	9.923	— 1905.....	42.934
— 1906..	—	— 1906..	176.232	30/ 9/1906 (9 mois).	27.049

Dans le cas de Bell Brothers et Dorman, Long et C^o, les profits sont montrés avant déduction pour déprécia-

tion ou intérêts d'obligations, mais dans celui de la North-Eastern Steel C^o, tout a été déduit, sauf les dépenses des hauts fourneaux (1).

Groupe de Sir Christopher Furness.

La *Weardale Steel, Coal and Coke Company* fut incorporée en octobre 1899 pour entreprendre l'affaire de la *Weardale Iron and Coal Company* (enregistrée le 23 juillet 1863), dont la production moyenne annuelle, pendant les 3 années précédentes, dépassait 1.350.000 tonnes de charbon, 380.000 t. de coke, 68.200 t. de lingots d'acier et 47.300 t. d'acier et de fer travaillés. Elle possédait 9 mines de charbon dans le Durham dépassant 15.000 acres et des concessions de minerais de fer, chaux, etc., sur une étendue de 17.000 acres, les substances minérales étant presque toutes utilisées dans les ateliers de la Compagnie. Ultérieurement, elle établit des hauts-fourneaux, des fonderies d'acier et des laminoirs à Spennymoor où étaient fabriquées des plaques de chaudière en acier, des barres en fer et en acier, etc. La manufacture des plaques de blindage pour navires ne tarda pas à y être ajoutée. Sir Christopher Furness, le vendeur, fixa le prix d'achat et le montant de l'émission du capital à 1.025.000 liv. st. Le prospectus établissait que dans les dernières années, 150.000 liv. st. avaient été dépensées dans l'aménagement des ateliers d'acier et que « les mines de charbon, les travaux d'exploitation, les mines sont de premier ordre, aménagés d'une façon tout à fait moderne et en plein rapport. » Mais des nuages ne tardèrent point à s'amonceler. A l'assemblée annuelle en septembre 1901, Sir Christopher Furness annonçait que, « à Tudhoe, ils n'avaient pas été à même de produire l'acier à un prix rémunérateur. » Des mesures énergiques furent prises. La *Weardale, Steel, Coal and Coke Company*, trouvant que les ateliers de Tudhoe n'avaient point une situation géographique leur permettant de lutter avantageusement avec leurs concurrents, acheta le capital entier d'actions de la *Cargo Fleet Company*. Le montant de ce ca-

(1) Nous indiquons, à la fin de ce chapitre, dans la liste générale des dividendes ordinaires distribués aux actionnaires des différentes compagnies d'amalgamation, les dividendes de Bell Brothers, Dorman, Long et C^o et North-Eastern Steel C^o, depuis 1898.

pital atteignait 120.000 liv. st. Les ateliers de la Cargo Fleet C^o étaient absolument antiques mais leur situation était sans rivale sur le bord de la mer, leurs minerais de fer étaient à proximité : autant d'avantages naturels qui diminueraient le coût du transport par terre et par mer.

Tout ceci fut exposé clairement à l'assemblée annuelle de la Cargo Fleet, le 30 novembre 1905. Les hauts fourneaux modernes avec une capacité annuelle de 127.000 t. de fonte, des établissements pouvant produire 130.000 t. de coke et 125.000 t. d'acier fini par an, en outre des mines de minerais de fer avec une extraction annuelle estimée à 360.000 tonnes, tout cela était une excellente acquisition pour la Weardale, Steel, Coal and Coke Company.

Tant d'avantages faillirent amener un conflit avec une autre compagnie de Sir C. Furness, la *South Durham Steel Company*. Le prospectus de cette Compagnie, émis en mars 1900, établissait que « la Compagnie avait été incorporée le 29 décembre 1898 pour acquérir les propriétés suivantes au prix de 850.000 liv. st. Les ateliers de fer et d'acier Moor, à Stockton-on-Tees ; les ateliers de fer malléable de Stockton, à Stockton-on-Tees ; et les ateliers de fer et d'acier à l'ouest d'Hartlepool, West Hartlepool.... L'amalgamation de ces 3 entreprises eut pour but d'empêcher une concurrence inutile dans l'achat des matériaux bruts et dans la vente de l'acier fini, et le résultat a été entièrement atteint. » La production de fer et d'acier finis en 1899 fut de 284.568 t., dont 207.438 t. de plaques d'acier. Tout allait pour le mieux, mais dès 1902, la prospérité cessa et la Compagnie courut à la ruine pour résister à la concurrence des autres compagnies de Sir C. Furness. Aussi, en 1905, une union d'intérêts fut-elle conclue entre ces compagnies rivales. La *Cargo Fleet* laissa à la *South Durham* la manufacture des plaques d'acier, obtenant en retour un avantage pour la fourniture des matériaux bruts ; les ressources en combustible de la *Weardale* étaient assurées aussi bien à la *South Durham* qu'à la *Cargo Fleet*. Au point de vue financier, la *Cargo Fleet C^o* acquit 324.440 liv. st. d'actions ordinaires et privilégiées dans la *South Durham C^o*, obtenant ainsi un contrôle complet sur sa direction.

Le capital en actions et obligations de la *South Durham* est à présent de 950.000 liv. st. ; celui de la *Cargo*

Fleet de 1.987.500 liv. st. ; celui de la Weardale, de 1.125.000 liv. st. : soit, dans cette triple amalgamation, un montant total de 4 millions, 62 mille, 500 livres sterling.

La production de la South Durham, grâce à son alliance avec la Cargo Fleet, pour l'année finissant le 30 septembre 1906, fut la plus abondante : 350.000 t. de matériel fini. En 1906 la Weardale C^o acquit un intérêt de contrôle dans la *Talbot Continuous Steel Process C^o* et la Cargo Fleet C^o a entrepris la manufacture des rails.

Bolckow, Vaughan, et C^o.

Le développement de cette ferme est intimement uni à celui du district du Cleveland. Elle fut la première à utiliser le minerai à l'état natif et avec ses grandes propriétés de minerais de fer à proximité de ses hauts fourneaux de Middlesbrough, elle se développa si rapidement depuis 1850, année de sa fondation, que lorsqu'elle fut incorporée en compagnie en 1865, son capital émis et payé entièrement atteignait 699.510 liv. st. En 1815 son capital en actions, obligations et emprunts s'éleva à 2.528.000 liv. st. ; en 1885, à 3.730.000 liv. st. et, en 1905, à 3.939.000 liv. st. En 1899, elle acquit l'entreprise de la *Clay Lane Iron C^o* avec les profits de cette année pour 215.000 liv. st. A partir de cette époque, son développement a été constant et toujours croissant, augmentant sa production de fer et d'acier, ses ressources en matériaux bruts, achetant des mines d'hématite en Espagne. Elle a maintenant 6 ateliers d'exploitations à Middlesbrough ou dans son voisinage avec 26 hauts fourneaux, et elle possède aux ateliers Eston une manufacture moderne d'acier.

Nous avons ici un exemple d'évolution d'une grande unité par sa propre puissance plutôt que par l'acquisition d'autres unités. Nous devons faire remarquer que, tandis que la masse de ses profits allait grossissant sans cesse, le taux de ses dividendes a diminué. De 1865 à 1874 le dividende ordinaire varia de 10 à 21 $\frac{2}{3}$ p. 100, de 1875 à 1883, de 5 à 8 $\frac{3}{4}$; et dans les mauvaises années, de 1884 à 1886, il ne fut que de 2 $\frac{1}{2}$. Des millions de capital ne peuvent rien contre le mauvais commerce. Voici les dividendes des dernières années :

1895 = 3 p. 100;	18 mois au 30 juin 1901 = 13 p. 100;
1896 = 5 —	1902 = 5 —
1897 = 5 —	1903 = 5 —
1898 = 5 —	1904 = 5 —
1899 = 8 —	1905 = 5 —
	1906 = 6 p. 100;
	1907 = 40 —
	1908 = 6 —

En 1906, cette grande compagnie produisit: 2.004.152 tonnes de charbon, 1.935.000 t. de minerai de fer, 700.233 t. de coke, 779.241 t. de fonte et 226.214 t. d'acier. Le chiffre total de ses ventes fut de £ 3.393.958 dont 23 livres furent de mauvaises dettes.

Groupe Pease-Partners.

En 1898, la Compagnie Pease et Partners Limited, est formée « pour reprendre et continuer l'entreprise exploitée, depuis 1882, par la compagnie privée Pease et Partners, Limited, de Darlington, et, avant cette époque, par leurs prédécesseurs, Joseph Pease et Partners et J. W. Pease et Co, en même temps que leurs vastes mines de charbon et carrières de chaux dans le comté de Durham, et leurs mines de minerais de fer dans le North Riding d'York. » A sa tête se trouvent 6 membres de la famille Pease et Sir David Dale. Le capital est d'un million 400 mille liv. st. dont les vendeurs prennent toutes les parts de fondateurs (soit 300.000 liv. st. dont le transfert est interdit pendant 10 ans) et un tiers des £ 700.000 d'actions de priorité (8 p. 100). Pendant les 3 années précédentes la moyenne des profits, avant toute déduction pour dépréciation et paiement des honoraires des directeurs, avait été de £ 121.208 ; la production des mines, carrières et fours à coke avait été : charbon, 1.300.000 t. ; coke, 715.000 ; minerais de fer 1.196.000 ; chaux, 260.000 t. Cette compagnie nous fournit un exemple de société engagée dans l'extraction des matériaux bruts et cherchant à écouler ses produits sur les marchés au moyen des relations amicales de ses directeurs. La famille Pease est, en effet, intimement intéressée dans les entreprises du nord de l'Angleterre par d'importants placements dans de nombreuses compagnies. Au temps de sa constitution en Société publique, Pease et Partners possèdent

des intérêts considérables dans la Skinningrove Iron C^o, située dans le voisinage de Middlesbrough, et fournissent aux hauts fourneaux de cette compagnie le minerai provenant de leurs mines de Loftus dont la proximité supprime tous frais de transport. En 1903-1904, ils achètent les deux tiers des actions d'une autre société métallurgique de Middlesbrough, Messrs Wilson, Pease et C^o, dont ils possédaient déjà un grand nombre, ce qui les rend presque seuls propriétaires. Pease et Partners détiennent aussi presque tout le capital de la Normanby Iron C^o. Leurs ressources en charbon ont été augmentées par l'achat des houillères de Eldon et Horden.

Pour 1905-1906 l'extraction est de 1.895.339 t. de charbon, 727.222 t. de coke, 1.210.221 t. de minerai de fer et 406.005 t. de chaux. En 1899-1900, les profits s'élèvent à £ 375.402 et 20 p. 100 sont payés à la fois aux détenteurs de parts de fondateurs et à ceux d'actions ordinaires. En 1903-1904, les profits tombent à £ 61.891, en partie à cause de la faillite des banquiers de la compagnie et les actionnaires seuls touchent un dividende de 3 p. 100. Le placement dans la Wilson, Pease et C^o améliore la situation et en 1905-1906 les bénéfices remontent à £ 169.177 et un dividende de 8 p. 100 est accordé à toutes les classes d'actionnaires. En 1907, le dividende est de 12 % pour 12 mois. En 1908, il est de 12 1/2 p. 100. Pease et Partners nous montrent combien une compagnie de matières premières est exposée à de violentes fluctuations selon l'état des marchés et leurs directeurs ont reconnu cette faiblesse dans leurs efforts pour consolider leurs positions par des alliances et des placements convenables. Leur capital est maintenant de 1 million 525 mille livres st.

Groupe Pearson et Knowles.

La *Pearson et Knowles Coal and Iron C^o*, de Warrington, fondée en 1874, a un présent capital de £ 860.000. Elle nous offre un nouvel exemple de société cherchant à s'assurer ses marchés. Outre son extraction de charbon et sa fabrication de fer, elle a des ateliers de construction et manufacture des roues, essieux et tringles de rails pour des compagnies de chemins de fer. A l'assemblée annuelle en septembre 1905,

le Président disait que les périodes d'activité avaient alterné avec des périodes de relâchement par suite de la concurrence étrangère offrant de temps en temps à leurs clients des prix plus avantageux et obtenant ainsi de nombreuses commandes. Il ajoutait que pour s'assurer de meilleurs débouchés, ils avaient saisi une occasion qui s'était présentée et avaient acheté la majeure partie des actions d'une compagnie qui était l'une de leurs meilleures clientes. Le résultat a été des plus satisfaisants.

Voici la liste des dividendes ordinaires depuis 1898 :

1898 =	4 1/2 p.	100	1904 =	4	p. 100
1899 =	5	—	1905 =	4	—
1900 =	10	—	1906 =	5	—
1901 =	12 1/2	—	1907 =	10	—
1902 =	6	—	1908 =	11 1/4	—
1903 =	3	—			

Groupe Guest, Keen et Nettlefolds.

La Société métallurgique de Guest, Keen et Nettlefolds n'est pas seulement la plus importante du sud du Pays de Galles ; c'est aussi l'une des amalgamations anglaises les plus grandes et les plus réussies. Elle fut formée en juillet 1900 pour amalgamer les entreprises de la *Dowlais Iron Co*, *Guest et Co*, et de la *Patent Nut and Bolt Co*. Les deux premières avaient une existence d'un siècle et demi, se composant de houillères produisant près de 1.500.000 t. par an, d'un grand intérêt dans l'importante *Orcanera Iron Ore Co*, au nord de l'Espagne et d'ateliers de métallurgie de fer et d'acier à Dowlais et à Cardiff. Leur prix d'achat fut de 1 million 530 mille liv. st. La *Patent Nut and Bolt Co* datait de 1853. Elle possédait des ateliers pour la fabrication de verrous et d'écrous à Birmingham, d'autres établissements pour la construction de matériel de chemins de fer à Cwm Bran, près de Newport, et aussi une mine de charbon avec une extraction annuelle de 250.000 t. Son capital était de £ 400.000 mais, comme les profits n'avaient pas été entièrement distribués, ayant été utilisés dans de nombreuses améliorations, il fut fixé à £ 1.000.000. Le capital émis tant en actions qu'en obligations fut de £ 2.530.000, dont seulement 380.000 livres d'actions de priorité et d'obligations furent offertes au public.

Rien ne fut payé à titre de *goodwill*. Mr Arthur Keen, posant la question de l'amalgamation devant les membres de la *Patent Nut and Bolt Co* disait que la meilleure politique était de « donner à la compagnie une position complètement indépendante et de la rendre capable de tenir tête à la concurrence mondiale ». Par l'acquisition des propriétés Dowlais, ils obtenaient un contrôle complet sur leurs fournitures de charbon et de plus la quantité de minerais qu'ils s'assuraient ainsi, sans être suffisante, leur permettait d'acheter le surplus quand les prix des marchés leur seraient favorables.

Au commencement de 1902, la compagnie fut agrandie par l'absorption de la célèbre entreprise de Messrs. Nettlefolds, fabricants d'écrous à Birmingham. MM. Nettlefolds voulaient ainsi établir leur affaire plus solidement et résister plus victorieusement à la concurrence en s'assurant la fourniture de leurs matériaux bruts. De la part de Guest, Keen et Co c'était dans l'intention de supprimer un rival qui ne fabriquait pas seulement des écrous mais encore d'autres produits semblables aux leurs. Un peu plus tard ils firent l'acquisition des ateliers d'acier et des mines de charbon de MM. Crawshaw frères à Merthyr, qui manufacturaient principalement des rails d'acier et se rencontraient très souvent avec eux sur les mêmes marchés. Le capital émis fut alors porté à £ 4.535.000. Depuis son amalgamation avec Nettlefolds, le groupe Guest, Keen et Nettlefolds a eu des profits remarquablement uniformes. Son fonds de réserve est maintenant de £ 750.000. Il entama vainement en 1905, des pourparlers avec la *Ebbw Vale Steel, Iron, and Coal Co* (capital : £ 1.197.000) en vue d'une amalgamation possible.

Groupe Armstrong, Whitworth et Co.

Nous arrivons à un groupe d'amalgamation d'une nature plus complexe. Partant, dans quelques cas, de la fabrication de la fonte ou de l'acier, les compagnies que nous allons examiner, embrassent une branche entière avec tous ses éléments de composition, telle que la construction de machines ou de vaisseaux. La plus digne de remarque est, sans aucun doute, celle de *Sir W. G. Armstrong, Whitworth, et Co, Limited*.

W. G. Armstrong et Co atteignirent de bonne heure une

grande renommée comme fabricants d'ouvrages d'artillerie et de construction. En 1882, ils s'amalgamèrent avec Messrs. C. Mitchell et C^o, constructeurs de navires et en 1897, avec Sir Joseph Whitworth et C^o de Manchester. Plus de 12.000 ouvriers sont employés aux travaux Elswick, à Newcastle-on-Tyne et la moyenne de production du tonnage des navires, principalement de vaisseaux de guerre, fut de près de 50.000 tonnes, dans ces dernières années. Les ateliers Whitworth s'occupent principalement, de travaux de construction et, en 1900, une grande fabrique de plaques de blindage y fut adjointe à Manchester.

En 1899, la somme de £ 30.000 fut placée dans la Compagnie *Robert Stephenson*, constructeurs de locomotives et de navires, à Newcastle-on-Tyne et un accord fut conclu entre les deux compagnies. À côté de ce placement, notons que Sir J. W. Pease, Sir C. Furness et Sir Raylton Dixon garantirent la souscription de 150.000 actions ordinaires du capital de £ 750.000 de cette Société. De cette façon la Robert Stephenson et C^o, dont la carrière n'avait pas été très heureuse, est placée sous la tutelle de plusieurs compagnies très importantes. Les gouvernements étrangers désirent naturellement exercer un contrôle étroit sur leurs fournitures de matériel de guerre et insistent pour que les ateliers de leurs fournisseurs soient établis sur leur propre territoire. Armstrong, Whitworth et C^o affermirent leur situation auprès du gouvernement italien. Possédant déjà des ateliers à Pozzuoli, ils s'assurèrent, en 1904, un intérêt dans la firme de Messrs. Ansaldo, de Gênes et, un peu plus tard, conclurent une alliance, au moyen d'un autre placement financier, avec la compagnie privée de Whitehead et C^o, fabricants de torpilles.

En décembre 1907 ils établirent des ateliers au Japon, formant une société d'amalgamation avec la *Kokkardo Colliery and Steamship Company*, 4 directeurs étant nommés par la société japonaise et 4 autres par Armstrong.

Le capital de Armstrong, Whitworth et C^o est maintenant de £ 5.710.000. Les profits des 5 ou 6 dernières années ont été en moyenne de £ 550.000. L'armement entier de la flotte japonaise sort des ateliers d'Elswick.

Groupe Vickers, Sons et Maxim.

Le groupe Vickers, Sons, et Maxim est un exemple du développement caractéristique du commerce d'acier de Sheffield. Il date de 1867. Son capital était alors de £ 150.000. Graduellement, il développa ses manufactures de matériel de chemin de fer, d'ouvrages en fonte et plus tard de canons et de plaques de blindage. En 1897, pour être capable de construire et d'armer les plus grands vaisseaux de guerre, depuis la coque jusqu'au dernier canon, il acheta la *Naval Construction and Armaments Co*, de Barrow pour £ 425.000 et la *Maxim-Nordenfelt Guns and Ammunition Co*, pour £ 1.353.334 en argent comptant et actions. Il prit alors le titre qu'il porte à présent, avec un capital autorisé de £ 3.750.000, et entra dans une ère de prospérité ; jusqu'en 1902, £ 1.350.000 d'actions furent nouvellement créées sur la réserve pour faire face aux dépenses d'améliorations des ateliers de Sheffield, Barrow et Erith. En 1902, la moitié des actions de W. Beardmore et Co, fabricants d'acier et constructeurs de navires, fut acquise, 389.500 actions Vickers d'une livre étant échangées contre 750.000 actions Beardmore également d'une livre. Les fermes amalgamées établirent de nouveaux travaux d'artillerie à Glasgow. Beardmore et Co étaient eux-mêmes une amalgamation, l'entreprise de construction de navires de R. Napier et Sons ayant été acquise en 1900. A la fin de 1905 Beardmore et Co achetèrent les ateliers d'acier de Mossend pour s'assurer leur fourniture de plaques de blindage pour navires et ponts.

Le capital d'actions et d'obligations du groupe Vickers, Sons et Maxim est maintenant de £ 7.347.000. Ses profits nets ont augmenté considérablement depuis 1898 :

1898 = 269.852 l. st. ;	1904 = 723.524 l. st. ;
1899 = 404.046 —	1905 = 787.778 —
1900 = 526.937 —	1906 = 879.904 —
1901 = 701.691 —	1907 = 464.525 —
1902 = 602.344 —	1908 = (Baisse plus
1903 = 526.883 —	considérable)

Vickers, Sons et Maxim ont suivi l'exemple d'Armstrong et sont entrés en amalgamation avec 3 des plus grandes manufactures d'Italie, les ateliers d'acier de Terni, les chantiers de construction d'Orlando, de Leghorn et d'Odero, à Gênes, pour établir une fabrique de

canons à Spezia. Déjà en 1904, la compagnie Vickers avait marqué son activité en achetant la *Wolseley Tool and Motor Car Co* (£ 160.000) et l'*Electric and Ordnance Accessories Co* (£ 110.000) de Birmingham. Deux placements de £ 62.000 et de £ 120.000 sont tenus dans des houillères et dans une compagnie de poudre. La compagnie Vickers a, de plus, des petits ateliers en Espagne d'une valeur de £ 85.000 et un placement de £ 55.000 dans une entreprise suédoise. Le résultat de tous ces placements a été très satisfaisant. La diminution des profits en 1907 et en 1908 est une conséquence de la crise qui sévit sur l'industrie de la construction des navires. Le tableau suivant indiquant le tonnage et le nombre des navires construits en Grande-Bretagne depuis 1899, sera très instructif à cet égard :

ANNÉES	NAVIRES A VAPEUR		BATEAUX A VOILE		TOTAL	
	NOMBRE	TONNAGE TOTAL	NOMBRE	TONNAGE	NOMBRE	TONNAGE
1899	714	1.414.774	42	2.017	726	1.416.791
1900	664	1.422.600	24	9.871	692	1.442.471
1901	591	1.501.078	48	23.661	639	1.524.739
1902	622	1.378.206	172	49.352	694	1.421.558
1903	632	1.165.503	65	25.415	697	1.190.618
1904	613	1.171.375	99	33.787	712	1.205.162
1905	737	1.604.793	58	18.372	795	1.623.168
1906	815	1.809.433	71	18.910	886	1.828.343
1907	752	1.541.521	89	26.369	841	1.607.890
1908	454	914.570	69	15.099	523	929.669

*Groupe John Brown et Co, Cammel, Laird et Co et
Fairfield Co.*

Nous arrivons à une organisation plus complète encore qu'Armstrong ou Vickers. En 1854 la firme John Brown acquit les ateliers Atlas et 10 ans plus tard était convertie en une compagnie à responsabilité limitée. Elle obtint de bonne heure le brevet Bessemer et devint rapidement la plus grande manufacture de rails d'acier dans le pays jusques environ 1874. En 1874, des ateliers établis sur le bord de la mer permirent de grandes économies sur

les frais de transport. En 1870 des mines de charbon furent achetées ; leur extraction dépasse maintenant 1 million de tonnes par an. Des minerais furent assurés en Espagne et dans le Lincolnshire. De hauts fourneaux ont été établis et ils fournissent une moyenne annuelle de 45.000 t.

Graduellement la compagnie passa de l'extraction du charbon et du minerai, de la fabrication de la fonte et de l'acier à la manufacture des plaques de blindage, du matériel de construction de navires, rails, plaques de chaudière, etc. En 1899, la *Clydebank Engineering and Shipbuilding Co* (créée en 1846) fut acquise pour £ 923.255. En 1902 furent achetés les sept huitièmes des actions de Thos, Firth et Sons, une autre ferme d'acier de Sheffield, John Brown et Co emploient environ 16.000 ouvriers et leur capital d'actions est maintenant de £ 2.200.000.

L'histoire de *Cammell, Laird et Co* est semblable à celle de John Brown et Co. Incorporée en compagnie, en 1864, Cammell, Laird et Co sont célèbres pour leur construction de rails, matériel de chemin de fer, plaques de blindage, etc. Ils se sont assuré leur fourniture de minerai par un placement dans la *Sierra Company* qui possède des mines au nord de l'Espagne, et par l'acquisition de mines dans le Cumberland. En 1883, ils ont transporté leurs ateliers de construction de rails pour économiser leurs frais de transport et être situés sur le bord de la mer. Ils ont aussi 7 hauts fourneaux, y compris la propriété de la *Solway Bay Iron Co* qu'ils ont acquise en 1895. Après avoir absorbé quelques années auparavant la ferme-parente de Wilson, Cammell et Co de Sheffield, ils achetèrent en 1903 la « *Mulliner Wrigley Co* de Coventry et Birmingham. Des ateliers d'artillerie furent établis à Coventry et transférés en 1905 à la *Coventry Ordnance Co*, employant 3.000 ouvriers et possédée alors également par *John Brown et Co* et *Cammell et Co*. A la fin de 1903, l'affaire de construction de machines et de vaisseaux de *Laird Brothers*, de Birkenhead entra dans l'amalgamation, et c'est alors que le groupe fut connu sous le nom de « *Cammell, Laird et Co*. L'histoire de Laird Brothers est intimement liée à celle de la construction des navires anglais. En 1902, pour cause d'extension, Laird et Co avait lancé la *Trannere Bay Development Co* et acheté la ferme de construction de navires de *Messrs. John Jones et Sons*.

En novembre 1905, Cammell, Laird et C^o portèrent leur capital à £ 3.372.895 et achetèrent la moitié des actions ordinaires de la *Fairfield Shipbuilding and Engineering C^o*, de Glasgow (capital : £ 1.050.000), et cette dernière compagnie plaça £ 187.500 dans les ateliers d'artillerie de Coventry. Pour faciliter le transport de leurs marchandises à Workington, Cammell, Laird et C^o obtinrent, par une loi, l'autorisation d'acquérir les docks de Lonsdale et du port de Workington et de construire une jetée d'extension, le coût de l'entreprise s'élevant à £ 100.000. Dernièrement, en juin 1906, Cammell, Laird et C^o émirent des obligations pour £ 750.000 afin de pourvoir à d'autres développements. La masse de leur capital atteint à présent £ 4.122.895. Leurs profits, moins la dépréciation et les intérêts des obligations, furent en moyenne de £ 209.595 pendant les 5 années 1896-1900 et de £ 181.667 de 1901 à 1905. En 1907 et 1908 la baisse fut plus considérable, reflétant exactement le cours du commerce dans l'industrie métallurgique et la construction des navires.

Le capital d'amalgamation de John Brown et C^o, Cammell, Laird, et C^o, et de Fairfield et C^o s'élève à £ 7.103.000, rival digne de celui de Vickers, Sons et Maxim. Des ateliers d'artillerie ont dernièrement été établis à Scotstown, sur la Clyde, ainsi qu'un dock pour les bateaux de guerre, et le tout appartient à cette triple amalgamation.

Stewarts et Lloyds.

Le commerce des tubes a souffert pendant longtemps de la concurrence. De nombreux essais ont été faits pour améliorer sa situation au moyen d'associations de prix mais aucun n'a abouti. On s'est alors tourné du côté de l'amalgamation et une grande combinaison fut formée. En 1890, 3 fermes de Coatbridge s'amalgamèrent : *A. et J. Stewart et Clydesdale* devinrent *A. et J. Stewart et Menzies* et, une 4^e compagnie s'unissant à eux en 1894, ils devinrent les plus grands fabricants en Ecosse. Le capital fut de £ 1.050.000. En 1902, une amalgamation eut lieu avec *Lloyd et Lloyd*, de Birmingham, les plus importants fabricants de tubes en Angleterre. Le but fut l'extinction de la concurrence. La compagnie d'amalgamation fut appelée *Stewarts and Lloyds* et son capital fut porté à £ 1.750.000 dont seulement £ 150.000 de

nouvelles obligations furent offertes au public. Plus tard, dans la même année une alliance financière fut conclue avec la *Wilson's et Union Tube C^o*, de Coatbridge (amalgamation de 3 fermes datant de 1898, capital actuel : £ 174.400). Mais elle fut dissoute après environ 12 mois, une discussion s'étant élevée au sujet de la répartition des profits.

Baldwins' Limited.

Dans la fabrication de la tôle nous trouvons une amalgamation, opérée en 1902, unissant l'entreprise de tôle galvanisée de *Alfred Baldwin et C^o*, de Panteg et Pontypool, E. P. et W. Baldwin, de Stourport, etc., et la Blackwall Galvanised Iron C^o de Londres, base solide composée de la *Bryn Navigation Colliery C^o*, du Glamorganshire, et des hauts fourneaux, ateliers d'acier, minerais et mines de charbons de *Wright, Butler et C^o*, de Swansea, etc. La nouvelle société fut appelée *Baldwins', Limited*, et son capital fut porté à £ 1.050.000, dont £ 165.186, ou un peu moins du chiffre des profits de deux années, représentaient le *goodwill*, et tout le stock ordinaire fut pris par les vendeurs et directeurs. Pendant les deux années suivantes, les porteurs d'actions ordinaires consentirent à appliquer les profits à des dépenses d'extensions. Si grande qu'elle soit, la société *Baldwins'* ne domine pas l'industrie, car il y a aussi à côté d'elle, la grande compagnie de *John Lysaght, Ltd*, qui a un capital de 1 million de livres. A l'assemblée annuelle, en octobre 1906, il fut annoncé que la Société avait passé un accord avec la *Gloucester Railway Carriage and Wagon C^o* pour acheter les ateliers de fabrication d'acier de cette compagnie au Port Talbot. Le champ d'action de la société est ainsi considérablement élargi.

Rivet, Nut, and Bolt C^o.

Nous passons maintenant à une série d'amalgamations qui visent en partie à augmenter le rendement de leur industrie et en partie à éteindre la concurrence. La plus étendue est peut-être la *Rivet, Nut, and Bolt C^o*, union de 15 grandes fermes écossaises qui eut lieu en 1900 et dont le capital est maintenant de £ 550.000. Elle souffrit beaucoup de la dépression constatée dans l'industrie de la construction des navires mais put néanmoins résis-

ter à la crise, tandis qu'échouait une coopérative lancée par des constructeurs de vaisseaux de la Clyde. Elle a depuis, établi des branches à Gateshead et à l'ouest d'Hartlepool.

Construction de machines textiles.

Le commerce de construction de machines textiles ne contient que quelques noms. 8 grandes firmes dans le *Lancashire* qui exportent pour environ £ 4.500.000 par an ont essayé à plusieurs reprises de s'amalgamer, mais leurs efforts ont toujours échoué. Les industries mécaniques se prêtent aux inventions et une compagnie qui détient un excellent brevet et un monopole ne se soucie point d'entrer en amalgamation avec ses rivales. Nous devons mentionner la *Textile Machinery Association*, fusion en 1899 de 7 fermes, du *Yorkshire*, engagées dans la fabrication des machines textiles et faisant 90 pour 100 du commerce (capital : £ 290.000) ; elle ne paraît pas avoir surmonté avec succès la crise qui a sévi sur l'industrie de la laine. *Fairbairn, Lawson, Combe, Barbour* (capital : £ 1.100.000) furent une autre amalgamation en 1900 des trois plus grands constructeurs de machines textiles de Leeds et de Belfast. Le capital comprit £ 381.309, valeur à laquelle furent évalués les brevets et le *goodwill*, soit le montant des profits moyens pendant les cinq années précédentes. Les vendeurs ne prirent qu'un tiers des actions ordinaires. Les dividendes distribués par cette compagnie montrent combien elle a à suivre le sort de l'industrie textile.

Construction de machines navales et de navires.

Nous devons citer en premier lieu la *Thames Iron Works Co*, honorablement connue pour avoir accordé à ses ouvriers la journée des huit heures et le « *good fellowship* » ou système de répartition d'actions selon les profits. C'est la plus grande entreprise de construction de navires sur la Tamise ; elle affermit sa situation en 1899 par l'achat de la vieille entreprise de construction mécanique de *John Penn et Sons*. Son capital est de £ 871.200 et ses revenus varient selon les commandes de l'Amirauté dont elle dépend.

En 1900, fut formée l'amalgamation de Richardson, Westgarth, et Co avec un capital de £ 1.050.000. Les

membres constitutifs furent *Thomas Richardson et Sons*, de Hartlepool, *Sir Christopher Furness, Westgarth et C^o*, de Middlesbrough, et *William Allan et C^o* de Sunderland. Le prospectus soulignait l'importance de « cette union avec MM. *Furness, Withy et C^o*, Limited et la compagnie *Irvine* (cales sèches et construction de navires) qui leur assureraient des commandes ». 100.000 livres furent dépensées en amélioration. La compagnie d'amalgamation est peut-être l'une des plus importantes entreprises de constructions navales dans le monde entier.

Furness, Withy et C^o.

Nous venons de mentionner, *Furness, Withy et C^o*, mais ils sont eux-mêmes une amalgamation d'une nature particulière intéressante à signaler. Cette fusion eut lieu en 1891 entre *Christopher Furness*, propriétaire de la ligne de navires à vapeur *Furness et Edward Withy et C^o*, constructeurs, réparateurs de navires et propriétaires d'immenses docks. La société ne tarda point à détenir la majorité des actions dans la compagnie *Irvine*, déjà mentionnée. La production de toutes ces compagnies amalgamées fut en 1906 de 69.899 tonnes, ou 23 p. 100 de la production du district de la *Tees* et de *Hartlepool*. Toutes les actions ordinaires, soit 700.000 livres, furent prises par les directeurs et leurs amis et aucune émission publique ne fut faite jusqu'en 1898. A cette date £ 300.000 furent émises pour couvrir les frais d'extension de l'entreprise. En 1902, le fonds de réserve était de 1 million de livres et, outre ses propriétés et ses placements des compagnies de bateaux à vapeur et de constructions navales, la société *Furness, Withy et C^o* ont engagé l'énorme somme de £ 1.340.096 dans d'autres compagnies industrielles. Son capital est maintenant de £ 2.000.000. Pendant les dix années 1887-1896, ses profits ont été en moyenne de £ 113.840 et pendant les dix suivantes de £ 234.511. La flotte *Furness, Withy et C^o* comprend plus de 100 vapeurs. Nous avons ici un type d'amalgamation complexe reposant sur de nombreux placements dans d'autres sociétés. Nous retrouverons un type analogue dans l'industrie textile avec *J. et P. Coats*.

Autres groupes d'amalgamation.

En 1903, 3 fermes de la Tyne, *C. S. Swan et Hunter*, *Whigham Richardson et C^o* et la *Tyne Pontoons and Dry*

Dock C° formèrent le groupe *Swan, Hunter et Whigham Richardson*, au capital de £ 1.413.000, y compris les actions tenues dans la *Wallsend Slipway and Engineering C°*.

En 1904, J. I. Thornycroft, les célèbres constructeurs de torpilleurs, trouvant que leur situation à Chiswick, sur les rives étroites de la Tamise était une entrave dans leur désir d'obtenir les commandes de l'Amirauté pour des bateaux toujours de plus en plus grands, achetèrent la ferme de *Mordey, Carney et C°* de Southampton. Ils élargirent ainsi le cercle de leurs affaires, étant désormais capables de construire n'importe quelle taille de vaisseaux. A la même époque, ils s'amalgamèrent avec la *Thornycroft Steam Wagon C°* et entreprirent la construction des turbines.

En juin 1906, *Babcock et Wilcox, Limited*, passèrent un contrat pour acquérir un de leurs sérieux concurrents, *Stirling, Limited*, Babcock et Wilcox ont un capital de £ 900.000 et de 12 1/2 p. 100 en 1900, leurs dividendes se sont élevés à 20 p. 100 en 1904 et 1905.

Matériel de chemins de fer.

Les compagnies de chemins de fer anglaises construisent et réparent la plupart de leur matériel. Aussi les constructeurs privés de locomotives et de wagons dépendent-ils principalement du commerce d'exportation, des plus petites compagnies de chemins de fer, et des compagnies de docks ou de mines, recevant rarement des commandes de la part des grandes compagnies de chemins de fer. En 1902 il y avait 11 fermes de constructions de machines, employant 14.853 ouvriers, 3 fermes de Glasgow, *Neilson, Reid, et C°*, *Dubs et C°*, et *Sharp, Stewart et C°*, ayant un personnel de 7.570 ouvriers, s'amalgamèrent pour former la *North British Locomotive C°*, au capital de £ 1.750.000. Leur plus sérieux concurrent, *Beyer, Peacock, et C°*, a un capital de £ 800.000 et possèdent 2.000 à 2.200 ouvriers. Les vendeurs de la *North British Locomotive C°* prirent toutes les actions ordinaires, soit un million de livres, et, en outre, £ 200.000 des £ 750.000 d'actions de priorité. Ils emploient actuellement environ 7.600 ouvriers.

En avril 1902, cinq des principales compagnies fabriquant des wagons de chemins de fer pour les compagnies minières et spécialement pour l'exportation s'amalga-

mèrent pour constituer la *Metropolitan Amalgamated Railway Carriage and Wagon Co*. A la fin de 1902, elles affirmèrent leur situation par leur fusion avec la *Patent Shaft and Axletree Co*, entreprise de hauts fourneaux et fonderie d'acier à Wednesbury. De cette manière, elles se sont assuré leur fourniture de rails et sont à même de fabriquer elles-mêmes leurs roues et essieux. Leur capital entièrement payé est de £ 1.184.100.

§ 3. — *Liste des dividendes distribués*

sur les actions ordinaires

dans les principaux groupes d'amalgamation

depuis 1898

Le tableau suivant indique les dividendes distribués aux actionnaires ordinaires pour 100 fr. dans les principaux groupes d'amalgamation. Nous avons omis ceux qui illustraient moins fortement le principe d'amalgamation. Dans quelques cas, nous avons indiqué les dividendes antérieurs à la formation de l'amalgamation.

DATES	NOMS des DIFFÉRENTS GROUPES	CAPITAL ACTUEL	LIV. STERL. EN	ANNÉE FINISSANT	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908
1891	Furness, Whithy et C ^o	2,000,000		30 avril	5	5	40	12 1/2	20	40	40	40	15	40	5
»	Sir W. Armstrong, Whitworth et C ^o	5,710,000		30 juin	45	20	20	12 1/2	45	45	45	45	45	45	45
»	Vickers, Sons et Maxim.....	7,347,000		31 décem.	45	20	20	45	12 1/2	45	45	45	45	45	45
1898	A. et J. Stewart et Menzies.....	1,050,000		»	10	40	40	40	40	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2	12 1/2
»	Stewart et Lloyds (1902).....	1,750,000		»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1899	Wilson's et Union Tube.....	1,174,000		»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Textile Machinery Association.....	290,000		30 sept.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Thames Iron Works.....	871,000		31 décem.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	John Brown et C ^o (avec Firth's en 1902).....	2,200,000		31 mars	62 3/4	10	45	5	45	45	45	45	45	45	45
1900	Rivet, Bolt, et Nut C ^o	550,000		31 mars	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	S. Durham, Steel et Iron C ^o (1898).....	950,000		31 décem.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Wearside Steel, Coal et Coke C ^o (1899).....	1,425,000		30 sept.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Cargo Fleet Iron C ^o (1900).....	1,370,000		»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Guest, Keen et C ^o	2,430,000		10 juin	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Guest, Keen et Nettlefolds (1902).....	1,050,000		»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Richardson, Westgarth et C ^o	1,355,000		25 août	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	J. Dunlop et C ^o	1,500,000		31 décem.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Farbairn, Lawson, Combe, Barbour.....	1,100,000		»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1902	Baldwins' Limited.....	1,030,000		30 juin	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Metropolitan Amalgamated Railway Carriage and Wagon C ^o	1,184,100		31 mars	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Dorman, Long et C ^o	1,909,584		30 sept.	8	41	45	81 1/2	6	4	4	4	4	4	4
»	Bell Brothers.....	1,270,000		31 décem.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	North Eastern Steel C ^o	800,000		30 sept.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1903	North British Locomotive C ^o	1,750,000		31 décem.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Swan, Hunter et Whigham.....	1,413,000		»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
»	Cammel, Laird et C ^o	4,222,895		»	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1904	John I. Thornycroft et C ^o	606,500		»	15	47 1/2	47 1/2	45	40	7 1/2	7 1/2	3	3	3	3

Est-il besoin de recommander à MM. les financiers d'employer les chiffres de ce tableau avec précaution ? Beaucoup d'autres facteurs doivent, en effet, être pris en considération pour apprécier la situation d'une compagnie. Par exemple, dans le cas de *Dorman, Long et C^o*, en 1904 et 1905, le manque de dividendes eut pour cause les dépenses affectées aux travaux de reconstruction ; dans celui de *Baldwins*, les extensions et le renouvellement du matériel produisirent le même résultat pendant les mêmes années. Dans d'autres, comme pour *Richardsons, Westgarth et C^o*, en 1908, une grève malheureuse a arrêté les travaux d'exploitation et privé, par suite, les actionnaires de tout dividende.

§ 4. — *Appréciation*

Un des traits les plus satisfaisants des grandes amalgamations dans l'industrie métallurgique est qu'elles ont échappé au danger de la *surcapitalisation*. Le *goodwill* y a joué un très petit rôle. Rien ne fut payé pour *goodwill* dans *Guest, Keen et C^o* ou la *North British Locomotive C^o*, par exemple ; il lui fut seulement attribué le profit d'une année dans la *Metropolitan Railway Carriage C^o*, celui de deux années dans *Baldwins'* et celui de 4 ans et demi dans *Fairbairn, Lawson, Combe, Barbour*. Et, dans la plupart des cas il a été, en grande partie, éteint depuis le jour de l'amalgamation.

Les 20 groupes d'amalgamation du tableau ci-dessus représentent un capital dépassant 45 millions de livres sterling et nous aurions pu grossir leur liste de quelques autres noms moins connus.

Ces amalgamations ont suivi le cours du commerce mais ne l'ont point contrôlé. Fabriquant une grande diversité de produits, elles ont été à même de compenser les pertes éprouvées sur tel ou tel article par les gains répartis sur ou tel ou tel autre et de conserver, en général, la même moyenne de bénéfices. Leur principal but a été de résister aux *trusts* américains, ou aux *cartells* allemands favorisés par leurs primes d'exportations, en augmentant le rendement de leur industrie et en modernisant leur outillage. Peut-être est-il prématuré d'apprécier les résultats de ces modifications mais il est universellement reconnu que jamais les maîtres de forge anglais n'ont été en meilleure posture pour triompher de la concurrence étrangère. La croyance en la grosse en-

treprise, la foi en la grosse unité est générale et à chaque assemblée annuelle, les directeurs des différents groupes d'amalgamation affirment les heureux résultats de la fusion de leurs compagnies qui a augmenté considérablement leurs profits ou leur a épargné la faillite, quand le commerce ne leur a pas souri.

D'un autre côté nous devons reconnaître qu'aucune de ces grandes amalgamations n'a eu un pouvoir direct de contrôle sur les marchés. Néanmoins, grâce à la réduction du nombre de fermes, grâce aussi à ce fait que la plupart de leurs directeurs sont intéressés ou administrateurs dans des groupes voisins et rivaux, ce qui saute aux yeux à la lecture des listes des membres des différents conseils d'administration, elles ont pu s'entendre, de temps en temps, pour obtenir des conditions plus favorables sur les marchés. Ces bonnes relations sont parfois avouées dans les prospectus pour encourager le public à souscrire les actions ou obligations. Nous en avons vu un exemple dans le cas de *Richardsons, Westgarth et Co*. Le prospectus de *Pease et Partners* en fournit un autre : « Plusieurs des directeurs de la compagnie (vendeur) sont aussi directeurs, actionnaires ou associés d'autres importantes compagnies ou fermes sur la côte Est ou Ouest et ils y tiennent un intérêt considérable, parfois prépondérant. Avec d'autres compagnies, des contrats commerciaux ont été conclus pour un grand nombre d'années, et ils subsistent toujours pour le bien mutuel des parties contractantes. »

On a critiqué ce mouvement d'amalgamation dans l'industrie métallurgique anglaise mais on peut dire qu'il n'est que le corollaire des conditions modernes (1). Toute entrave serait funeste car aucun abus n'est à craindre tant que ces amalgamations ne dégénèrent point dans la forme et les procédés du trust américain.

SECTION II. — Associations

COMMERCE DE LA FONTE

Dans chaque district, le nombre des entreprises de hauts fourneaux indépendantes et associées est peu élevé : 18 sur la côte Nord-Est, 14 sur la côte Ouest,

(1) *The Economist* (9 novembre 1907).

12 dans le sud du Staffordshire, 12 en Ecosse, 5 dans le sud du Pays de Galles, et ainsi de suite. Elles sont organisées en associations dans le but d'établir des statistiques, de négocier avec les *trade-unions*, les compagnies de chemins de fer et de défendre les intérêts généraux du commerce. Les maîtres de forge ou leurs représentants, de plus, se rencontrent régulièrement sur les marchés quotidiens ou hebdomadaires, aux bourses locales des métaux et aux assemblées trimestrielles de Birmingham et ils ont l'opportunité de discuter les conditions du commerce et d'échanger leurs vues. De cette manière ils s'entendent sur les prix à fixer car, dans ces marchés de peu d'étendue, l'affaire de chaque industriel est aisément connue. Mais, en ce qui concerne la réglementation de la production, c'est par le moyen des *associations locales*, et non par la formation d'un *cartell* spécial, que des essais en ont été tentés : c'est en cela que réside l'originalité anglaise. A différentes époques, dès 1881, les maîtres de forge d'Ecosse et du Cleveland s'entendirent pour réduire leur production pendant un certain temps, ce qui eut pour conséquence immédiate d'élever les prix. L'accord fut renouvelé plusieurs fois, mais il fut souvent mis en échec par le retrait de telle ou telle société qui avait réussi à se procurer beaucoup de commandes et avait intérêt à produire davantage pour les satisfaire. C'est là la pierre d'achoppement, la faiblesse caractéristique des associations semblables pour régler le commerce. C'est nécessairement une alliance des faibles et des forts et tôt ou tard la grosse entreprise dont les produits sont toujours en faveur auprès du public ou qui découvre des marchés spéciaux trouve trop pesant le joug de la limitation de sa fabrication qui fait le jeu des fermes moins importantes.

L'association des maîtres de forge d'Ecosse ne tarda point à faire défection et les industriels du Cleveland maintinrent leur politique de restriction dans la production, renouvelant leur entente tous les 3 mois. Pendant quelque temps, les prix se maintinrent, mais Middlesbrough dépendait du marché écossais : les marchands et maîtres de forge non associés baissèrent les prix et, le mauvais état du commerce persistant, dès 1883, l'association de Cleveland dut laisser à ses membres toute liberté. Au début de 1884, les fabricants du Cleveland faisant partie du district de Middlesbrough s'entendirent pour fermer complètement 18 fourneaux et indemni-

ser leurs propriétaires. Le résultat fut de diminuer la production et d'arrêter les funestes effets de la dépression des prix. Si l'association de Cleveland fut incapable de maintenir les prix à un taux élevé, elle réussit au moins à organiser une sérieuse résistance dans les mauvais jours du commerce et à éparpiller les pertes sur tous ses membres.

Devant ces résultats des associations locales, on pensa à former une association nationale pour restreindre la production. En 1886 la *British Iron Trade Association* proposa une réduction de 25 % sur la production de chaque fabricant. Des experts assermentés devaient vérifier tous les détails et des arbitres décideraient en dernier ressort. Mais toutes les propositions échouèrent. L'amélioration du commerce résolut le problème dont la solution n'avait pu être trouvée dans une organisation nationale. Depuis le nombre des concurrents a diminué. 10 des membres de l'Association de Cleveland se sont retirés des affaires ou sont entrés en amalgamation avec d'autres. A l'occasion, sinon régulièrement, les maîtres de forge se rencontrent et se consultent pour les prix à fixer, principalement en Ecosse. On voit, souvent, dans les journaux financiers (1) : Les fabricants de fonte ont décidé d'élever leurs prix d'un shilling à la tonne ». Il n'y a pas de fumée sans feu et cet avertissement doit émaner d'un accord réel entre les industriels.

COMMERCE DU FER MALLÉABLE

L'association la plus ancienne et la plus réussie, espèce de « ring » informe, est celle des *Marked Bar Houses*, comprenant une demi-douzaine de vieilles fermes du *Midlands* réputées pour la qualité de leur fer. Etant en petit nombre et fabriquant une spécialité, elles ont été capables de maintenir leurs prix pendant de longues périodes. Cependant la concurrence s'infiltrait partout et, pour lui résister, les vieilles fermes du *Midlands* fabriquant aussi le fer de moindre qualité, durent former au printemps de 1895 la « *Unmarked Bar Association* » qui renferma aussi les fabricants des comtés de Stafford, Worcester, Derby, Nottingham, du sud du *Yorkshire*, du *Lancashire* et de *Salop*. 4 assemblées trimestrielles devaient avoir lieu chaque année et l'on devait discuter les

(1) *The Times, Financial Supplement*, 21 août 1905.

prix du fer ordinaire proposés dans une liste dressée auparavant. Une clause permettait l'exportation à des prix réduits, selon la politique des trusts américains et des cartells allemands si impopulaires en Grande-Bretagne. Cette association tomba vers la fin de 1902 mais fut reconstruite au début de 1904, ainsi que d'autres semblables, telles que la *South Yorkshire and North of England*, quand le commerce fut meilleur, c'est-à-dire à un moment où leur nécessité était moins grande.

Le mouvement d'association dans le commerce de fer malléable en Ecosse, date de plus de vingt ans. Il n'y a qu'une douzaine de fermes écossaises et l'union fut facilement faite entre elles; La *Iron and Coal Trades Review* (1) a montré plus d'une fois avec quel ensemble, les différentes entreprises, même les plus grandes, comme la *Glasgow Iron Co* et *Messrs. David Colville et Sons*, se sont associés. L'Ecosse et le nord-est de l'Angleterre ont toujours été en concurrence, non seulement pour la construction des navires, mais aussi pour la fabrication des matériaux de construction et le fer malléable. En 1902 dans ces deux districts, 40 fabricants s'engagèrent à ne pas empiéter sur le territoire l'un de l'autre. Les industriels écossais furent si satisfaits du résultat de cette bonne entente qu'ils entamèrent en 1903 des pourparlers pour s'amalgamer tous les ateliers au capital de 1 million de livres sterling. Cependant les parties ne purent s'entendre sur la question de savoir si les entreprises seraient achetées pour de l'argent comptant ou des actions, et le projet tomba. Un autre arrangement entre les fabricants anglais et écossais a été passé en 1907 à la satisfaction générale des parties contractantes.

COMMERCE DES RAILS

Le commerce des rails a été, pendant longtemps, le ressort principal de l'industrie de l'acier. Il s'est, comme elle, énormément développé, ayant doublé en production dans le Royaume-Uni entre 1876 et 1886, tandis qu'il triplait presque pendant la même période en Allemagne et aux Etats-Unis. En 1883 fut formé l'*International Rail Syndicate* qui fut pendant longtemps la plus célèbre des combinaisons industrielles. En faisaient partie

(1) *Iron and Coal Trades Review*, 15 octobre 1886.

la Grande-Bretagne avec toutes ses fermes, moins une, au nombre de 17 ou 18, l'Allemagne, où 2 entreprises seulement se tinrent à l'écart, et la Belgique. Sur la base du commerce pendant les 3 années précédentes, l'Angleterre se vit accorder 66 pour cent des affaires, réduit dans la suite à 63 1/2 ; l'Allemagne 27, puis 29 pour cent ; et la Belgique, 7, puis 7 1/2 pour cent. Dans chaque pays les commandes furent réparties entre les différents ateliers selon leur capacité et les prix fixés selon le coût de production des entreprises les moins favorisées. Mais l'entente ne dura point longtemps ; en avril 1886, il était officiellement annoncé que le « pool » était dissout. Les fabricants anglais et allemands le remplacèrent par un accord dans lequel ils s'engageaient à respecter les territoires les uns des autres. Les prix maintenus par le « pool » avaient, sans aucun doute, été excessifs, car quelques mois après sa dissolution, ils furent réduits dans le nord de l'Angleterre, de 20 shillings au-dessous de leur ancien cours.

En 1888, afin d'arrêter la baisse des prix et de profiter d'une augmentation de commandes de la part de l'Inde, de la Chine et du Japon, une nouvelle association fut formée. Cette fois, elle n'eut lieu qu'entre Anglais. « Ce que nous savons pratiquement, disait le *Ironmonger* (1), c'est qu'environ 10 des entreprises de manufactures de rails se sont associées dans le but de maintenir de bons prix, tandis que les 5 ou 6 autres, fabriquent aussi des rails régulièrement ou à l'occasion, soutiennent avec bienveillance la combinaison. Tous les principaux fabricants britanniques sont dans le « ring » et ainsi il ne serait point facile aux plus petites entreprises de le mettre en échec sans se faire à elles-mêmes un tort considérable. »

Jusqu'en 1898, les journaux industriels reconnaissent que le syndicat contrôle toujours le commerce des rails mais, quelques mois plus tard, il tomba, la situation commerciale s'étant grandement améliorée. A la fin de 1902, cependant, le bruit sensationnel courut que les 8 grandes manufactures de rails : *Barrow Hematite, Bolckow, Guest, Keen and Co, Crawshaw, Moss Bay, Cammell, North-Eastern, et Rhymney*, devaient s'amalgamer avec un capital d'actions de 12 millions de livres

(1) 22 février 1896.

sterling. Ceci éclaira le fait que la vieille association de fabricants de rails avait été remise en vigueur depuis deux années et que, depuis, elle avait réglé les prix et la production selon l'ancienne méthode. Son utilité s'affirma de plus en plus, avec la dépression qui suivit la période de prospérité. De 1901 à 1903, cette dépression fut générale et l'Allemagne pratiquait le « dumping » des rails jusqu'à 30 shillings à la tonne, au-dessous des prix de ses propres marchés. Au cours de 1904 des négociations eurent lieu et en novembre un accord fut signé entre les fabricants d'Angleterre, d'Allemagne, de Belgique et de France. A chaque pays était assigné son propre territoire, et le commerce d'exportation était syndiqué pour 3 ans, sur la base de 1.300.000 tonnes par an et à un prix minimum de 10.625 francs par 100 kilogrammes. A l'Angleterre étaient accordés, 53,50 pour cent du commerce d'exportation, avec le monopole des affaires dans les colonies britanniques, à l'Allemagne 28,83, à la Belgique 17,67, à la France 4,8, 5,8 et 6,4 pour cent pour chacune des 3 années. En juillet 1905, l'accord fut étendu : les Etats-Unis entrèrent dans la combinaison, le continent américain leur étant réservé. De 4 livres 7 shillings par tonne en 1904, les prix passèrent graduellement à 6 livres 12 shillings 6 pence à la fin de 1906. Voilà donc un syndicat international comprenant plusieurs *trusts*, *pools*, *cartells* ou *amalgamations*, selon les pays. Le meilleur résultat pour les fabricants de rails anglais, c'est qu'ils sont à l'abri de la concurrence étrangère.

COMMERCE DE PLAQUES DE BLINDAGE

En 1885, les fabricants d'acier d'Ecosse qui avaient en quelque sorte un monopole local voulurent s'assurer contre toute concurrence possible du nord de l'Angleterre et formèrent une association comprenant les 4 compagnies-maîtresses. Au cours de cette année ils élevèrent leurs prix de 10 shillings par tonne, mais l'âpre concurrence des fabricants anglais, principalement de la *Consett Iron Co* amena la réduction des prix et, en mai 1886, la dissolution de l'association. Dissolution temporaire, car l'association fut reconstruite en janvier 1887.

Ces associations se multiplièrent dans les dernières années, et se spécialisèrent pour chaque article de ma-

nufacture, rails, plaques de chaudière, de navires, etc. (1). Il y eut des « Plate Associations » distinctes en Ecosse, dans le nord de l'Angleterre, dans le *Lancashire*. Elles eurent à lutter contre le haut prix de la fonte, dû aux nombreuses commandes américaines, et contre la dépression dans le commerce de la construction des navires. Elles s'entendirent entre elles pour fixer les prix et pratiquer le boycottage des industriels *outsiders* ou exiger d'eux une commande entière, sans satisfaire leur demande de tel ou tel article (2). De plus elles imitèrent les procédés américains et allemands, établissant de plus bas prix pour l'exportation et, même, pratiquant le « dumping » de district à district, en Angleterre et en Ecosse, afin d'obtenir des commandes.

Cette pratique, coïncidant avec le mauvais état du commerce de la construction des navires amena tous les fabricants d'acier d'Ecosse à se réunir en décembre 1903. « C'est peut-être la première assemblée, de la sorte, dans l'histoire du commerce, disait le *Glasgow Herald* (3) à laquelle tous les fabricants sans exception furent représentés. La *Scotch Steelmakers' Association* fut reconstituée sur de nouvelles bases. Elle passa un accord avec les fabricants de plaques d'acier du nord de l'Angleterre par lequel les territoires des uns et des autres étaient respectés mais qui laissait liberté entière de vente et de « dumping » dans les autres parties de l'Angleterre. Les prix ne tardèrent point à reprendre leur ancien cours et de vives plaintes s'élevèrent. Un correspondant du *Times* (4) affirma que de telles associations augmentaient l'importation étrangère. « Le premier résultat de cet arrangement, disait-il, fut l'envoi d'un *cargo-boat* de plaques de blindage pour navires de New-York au district de la Clyde, et il fut suivi par des offres semblables de la part de l'Allemagne. » Un autre correspondant (5) soutint la thèse contraire et prouva, chiffres en mains, que l'augmentation des prix était nécessaire et que « sans elle, malgré les améliorations des méthodes de manufacture, malgré tout le soin et toute

(1) *The Iron and Coal Trades Review*, 16 décembre 1898.

(2) *Id.*, novembre 1902.

(3) *The Glasgow Herald*, décembre 1903.

(4) *The Times (Financial and Commercial Supplement)*, 5 décembre 1904.

(5) *Id.*, 19 décembre 1904.

l'économie possibles, l'exploitation serait faite en pure perte. » Le *Glasgow Herald Shipbuilding and Engineering Annual* pour 1904, malgré toute sa sympathie pour les constructeurs de navires, avoua franchement que les fabricants écossais avaient été dans l'obligation de passer leur accord et que l'élévation des prix, sans être nuisible aux consommateurs, permettait aux manufacturiers et à leurs ouvriers de retirer quelque bénéfice de l'exploitation.

Si nous passons au Sud du Pays de Galles, nous voyons que, dans ce district important pour la fabrication de l'acier, il y a eu peu d'entente, peu d'alliances, peu d'associations entre les fabricants, excepté dans le commerce des rails. Au printemps de 1905, pour résister aux hauts prix de la fonte et à la concurrence de la côte ouest, une association fut formée; mais elle ne dura qu'un mois. En septembre 1906, une nouvelle association fut annoncée, la *South Wales Siemens Steelmakers' Association*, dans le but de régler la production, répartir les commandes et déterminer les prix. Tous les fabricants, moins un, en firent partie.

COMMERCE DES PLAQUES D'ÉTAİN

Jusqu'en 1891, le commerce des plaques d'étain était l'un des plus prospères et des plus florissants en Angleterre. A cette époque les Américains établirent cette industrie aux Etats-Unis et frappèrent l'importation des plaques d'étain d'un droit de 2 1/2 cents par livre. En 1893, pour remédier à cette situation, les industriels anglais inaugurèrent la politique de restreindre énormément leur production et la maintinrent jusqu'à la fin de 1900. Le « Conseil de contrôle de la manufacture des plaques d'étain » réduisit en 1895 la production d'un tiers et garda des prix élevés, quoique le principal argument en faveur de la création de la manufacture des plaques d'étain en Amérique, fut la cherté des prix anglais. Cette politique qui faisait le jeu des Américains fut vivement attaquée (1) et en 1896, le Conseil de contrôle fut dissout. Une proposition, tendant à la formation d'une compagnie qui enverrait aux colonies des agents pour créer de nouveaux marchés ne fut acceptée que par la moitié des fabricants et tomba.

(1) *The Iron and Steel Trades Journal*, 6 avril 1895.

Depuis ces mauvais jours, le commerce s'est amélioré et de nouveaux marchés étrangers ont remplacé celui des Etats-Unis perdu.

La *Iron and Coal Trades Review* (1) préconisa une amalgamation de toutes les manufactures du sud du Pays de Galles qui étaient à couteaux tirés et se faisaient une concurrence acharnée l'une contre l'autre. Mais proposer une telle amalgamation équivalait à demander l'alliance des grands steamers à turbines avec de petites barques à voiles. Le nombre des manufacteurs dans l'industrie des plaques d'étain est encore trop grand, leurs conditions sont trop diverses, leurs intérêts trop opposés pour permettre, parmi eux, une amalgamation effective et durable.

COMMERCE DE LA TOLE GALVANISÉE

L'industrie de la tôle galvanisée a toujours occupé en Grande-Bretagne une position prépondérante et, comme dans les commerces prospères, le mouvement d'association entre les fabricants y a été peu en faveur. Nous trouvons, cependant, en octobre 1883, une « *Galvanised Iron Trade Association* fixant les prix, mais elle ne dura que 6 mois. Nous la retrouvons en 1895, établissant encore les prix pour le *Midlands*, siège principal de cette industrie et elle paraît avoir eu sur le commerce un contrôle.

En avril 1905, est constituée une « *National Galvanised Sheet Association*, et y adhèrent 95 pour 100 des manufacteurs du *Midlands*, du *Lancashire*, du nord de l'Angleterre, de Londres, d'Ecosse et du Pays de Galles. L'élévation des prix suivit rapidement sa formation. C'est un des rares cas où une association est créée dans une industrie pendant une période de prospérité.

COMMERCE DES TUBES

Ce commerce a toujours été en proie à une âpre concurrence. Il a deux centres principaux, Coatbridge et Birmingham et les premiers produits sont les tubes de bicyclettes et les tubes de chaudières. Environ 70 p. 100 du commerce est pour l'exportation. Il y a entre 50 et 60 importantes manufactures dans le Royaume-Uni et

(2) *The Iron and Coal Trades Review*, 22 mars 1901.

les unes travaillant surtout pour l'exportation, les autres pour les marchés intérieurs, l'écoulement du surplus de la production se fait au détriment des unes et des autres. En 1898 une association anglaise de fabricants de tubes de chaudières fut tentée. En 1901, les associations écossaise et anglaise travaillaient en union, mais les relations furent brisées bien vite, par suite du rabais considérable qui était accordé par un grand nombre. La *British Tube Association* fut reconstituée en 1902 et éleva les prix intérieurs, laissant libres ceux de l'exportation.

L'amalgamation *Stewarts et Lloyds* améliora l'industrie en supprimant la concurrence entre deux compagnies considérables, comme nous l'avons vu, et le paiement constant d'un dividende de 10 p. 100 a montré combien elle avait été réussie. Mais des discussions s'élèverent quant aux prix d'exportation et l'association britannique fut dissoute.

En 1903 les fabricants allemands de tubes essayèrent sans succès de passer un accord avec les fabricants anglais pour se partager les marchés étrangers. Nous devons enregistrer l'échec de l'association des fabricants de tuyaux de gaz au début de 1905. Puis le pendule semble de nouveau se balancer vers la combinaison. Au printemps de 1905 est formée la *Cased Tube Manufacturers' Association*, et, un peu plus tard, la *Wrought Iron Tube Association*, toutes deux réglant les prix avec grand succès.

Enfin, en septembre 1906, la *British Tube Association*, est rétablie pour contrôler à la fois les prix intérieurs et les prix d'exportation. A elle se sont joints tous les fabricants, moins une ferme de Glasgow fabriquant des tubes de chaudières. Les prix d'exportation ont été élevés de 5 p. 100. On dit aussi que le soutien des fabricants américains lui est assuré.

DIFFÉRENTS COMMERCE DE BIRMINGHAM

Nous arrivons enfin à un groupe de différents commerces dont Birmingham est le centre. Nous trouvons le germe d'une combinaison dans une assemblée générale des manufacturiers d'acier fini du sud du *Staffordshire* et de l'est du *Worcestershire* à Birmingham en février 1887 pour amener une élévation de 10 shillings par tonne, ce qui, d'ailleurs, échoua.

En 1895, nous trouvons une quantité d'associations de manufacteurs différents qui se réunissent tous les trois mois à Birmingham.

En 1901 la *Gas Strip Association* est formée par 18 des 20 fermes du *Midlands* et elle réussit à battre les Allemands et à les chasser du marché en abaissant les prix de 2 shill. 6 d. par tonne. En janvier 1903, est lancée la *Small Iron Makers' Association* qui comprend 16 ou 18 entreprises de petits fabricants laminant de petites barres de fer, etc. Cette association, comme, du reste, la *Gas Strip Association*, étaient de véritables « pools ».

Chaque ferme avait sa part de production à fournir, sans pouvoir la dépasser, sous peine d'une amende à partager entre les loyaux observateurs de la convention et assurée préalablement par le dépôt de chaque membre. Ces deux associations n'eurent pas une longue existence. La *Small Iron Association*, eut le même sort, après l'exclusion d'un de ses membres qui pratiquait en secret le rabais.

A la fin de 1904, dans le commerce des clous, fut formée une association de 30 fermes d'Angleterre, d'Ecosse et du sud du Pays de Galles, comprenant pratiquement tous les manufacteurs. Elle émit une liste de prix et interdit tout rabais sous peine de sévères pénalités. Les manufacteurs allemands se syndiquèrent de leur côté en 1905 et commencèrent une guerre acharnée qui se termina en septembre 1905 par la formation d'un syndicat international, réservant aux Anglais et aux Allemands le commerce sur leurs propres territoires. La vigoureuse attaque de *Messrs. Guest, Keen, et Nettlefolds* sur les marchés allemands décida de la victoire et du traité qui termina la lutte.

En septembre 1906 est formée une association des fabricants de gonds qui fixe ses quartiers généraux à Birmingham. Enfin, nous pourrions mentionner d'après tous les journaux financiers, une quantité innombrable d'autres associations dans le *Midlands* et ailleurs, plus ou moins grandes, plus ou moins régulières et plus ou moins effectives.

ALLIANCES DE BIRMINGHAM

Parmi les essais de réglementation de la concurrence, le plus fameux a été tenté par les célèbres « Birmingham Alliances » qui sont à présent dissoutes et que les économistes anglais espèrent ne plus revoir dans l'industrie

britannique. Elles furent lancées par Mr. E. J. Smith, en 1891, dans le commerce des lits en fer et s'étendirent à ceux des sommiers métalliques, des tuyaux, garnitures de portes, épingles, etc., etc., comprenant 500 patrons et 20.000 ouvriers. Le premier principe de M. Smith était que tout article ne doit être vendu qu'à profit. Quand il fut invité à organiser un commerce, son premier soin fut d'établir le prix coûtant de toutes les marchandises. Il prit pour base le coût moyen du commerce, tenant en principe que si un industriel, avec de grands capitaux, pouvait faire des achats avantageux de matériaux bruts, ou si par une habileté exceptionnelle ou de nouveaux procédés spéciaux, il pouvait réaliser des économies de production sur les prix moyens établis, il devait garder pour lui-même ces avantages et n'en point faire bénéficier les consommateurs. Après avoir fixé les coûts moyens, il y ajoute un pourcentage de profit et il émit des listes de prix uniformes. De cette manière le public devait être privé de sa part légitime dans l'amélioration de l'industrie par le fait d'une combinaison dont la tendance était profondément anti-sociale. L'observation des listes de prix fut assurée par une alliance avec les *trade-unions*. Les patrons s'engagèrent à n'employer que des unionistes, et ces derniers à ne travailler que pour les membres de l'association patronale et à détourner les ouvriers des ateliers des patrons réfractaires, les grévistes devant être soutenus par un fonds alimenté par les employeurs. Les salaires furent augmentés de 10 p. 100, une échelle mobile fut établie et un conseil de conciliation institué.

Sous ce système d'alliance, patrons et ouvriers s'unissaient aux dépens des consommateurs et si des concurrents étrangers s'avisèrent d'abaisser leurs prix, ils étaient bien vite chassés du marché par « un rabais bien arrangé, soigneux, judicieux et systématique » ou par des peines offertes aux clients sous la condition qu'ils s'engagent à n'acheter qu'aux membres de l'association.

Pendant quelque temps le système eut un succès remarquable, mais dans l'industrie des lits métalliques, entre 1891 et 1899, le nombre des fabricants augmenta de 40 à 56, et ceci jeta le trouble dans le commerce. Les prix étaient indirectement abaissés par des escomptes doubles, par des commissions en argent comptant, par des factures incorrectes ou des fournitures d'une qualité

supérieure à celles demandées. L'association essaya aussi d'imposer de hauts droits d'entrée sur les fermes qui avaient tardé à faire partie de l'association. De plus une équipe de *détectives* privés fut employée à mettre en échec le rabais et à fomenter des grèves parmi les ouvriers des membres déloyaux. En 1900 environ un tiers des fabricants était en dehors de l'alliance et le soutien des grèves était une lourde charge.

Pour les ouvriers, l'alliance était parfois aussi anti-sociale. A l'élévation des prix correspondait une augmentation de salaire. Mais il arriva que des associations, comme la *Scotch Ship Plate Association* s'abstinrent pendant de nombreux mois d'élever les prix, parce qu'elle eût été obligée, en vertu de l'échelle mobile, d'élever les salaires. Elles ne le firent que lorsqu'elles purent en retenir un réel avantage et, en attendant, les consommateurs profitèrent au détriment des ouvriers.

La « *bedstead alliance* » ne tarda point à être dissoute et les autres eurent graduellement le même sort. Depuis lors, en 1905 et 1906, des efforts tendirent à maintenir entre les fabricants une liste de prix uniformes mais tous les projets de combinaison échouèrent pitoyablement.

FORMES SPÉCIALES D'ASSOCIATIONS

A côté des associations pour la réglementation du commerce, nous rencontrons des syndicats plus ou moins permanents de manufacteurs ou même des sociétés *limited* dans le but d'entreprendre certains contrats. Par exemple les fermes anglaises de construction mécanique se livrent concurrence sur les marchés étrangers mais respectent l'Egypte où le principe de coopération est appliqué avec succès (1). Il y a au moins deux organisations bien connues engagées dans le développement des intérêts de construction britannique en Egypte. L'une est la *British Engineering Company of Egypt* qui se compose d'une amalgamation, dans ce but particulier, des fermes suivantes : *Gwynné's, Limited, Babcock et Wilcox, Limited, Dick, Kerr, et C^o, Ltd, Callender's Cable and Construction C^o, Ltd, et J. Gibb et C^o, Ltd*. Une autre organisation, de nature analogue, sur une plus grande échelle, est la *Egyptian Engineering Company, Limited*,

(1) *Times. Engineering Supplement*, 22 août 1906.

établie à Charch Karr-el-Nil, près du Caire. C'est une alliance de 24 fermes britanniques qui couvrent le sol de l'Egypte et du Soudan de toutes sortes d'ouvrages mécaniques et de constructions en fer.

Un autre exemple est le contrat passé en juillet 1906 avec les gouvernements d'Australie et de Nouvelle-Zélande pour le service postal bi-mensuel (à partir du 1^{er} février 1908) un syndicat se composant de : *William Beardmore et Sons*, de Dolimur ; *Vickers, Sons, et Maxim*, de Barrow ; *Sir James Laing, Limited*, de Sunderland ; *Lord Armstrong*, représentant Armstrong, Whitworth, et C^o et M. J. W. Potter, de la société *Bert, Potter, et Hughes*, propriétaire de navires de Londres.

Ces « *contract combinations* », comme Macrosty les appelle, sont intéressantes à signaler car elles ne sont pas communes. Elles manifestent les mêmes caractéristiques du mouvement de concentration moderne : suppression de la concurrence et coopération dans l'exploitation ! (1).

APPRÉCIATION GÉNÉRALE

La constitution et les procédés des associations métallurgiques pour le contrôle de la production ont été naturellement gardés très secrètement et l'aperçu que nous en avons donné, nous devons l'avouer, est plein de lacunes. Il suffit cependant pour montrer qu'il y a eu, dans l'industrie du fer et de l'acier un mouvement persistant en faveur de la réglementation de la concurrence. Les formes ont varié, depuis les « gentlemen's agreements », reposant seulement sur l'honneur et la loyauté des parties et cherchant uniquement la détermination des prix, jusqu'aux associations étroitement organisées, réglant les prix, fixant le montant de la production et répartissant à chaque membre sa part de commerce, le tout sanctionné pour une amende. La force de ces associations a dépendu des différents marchés, des diverses spécialités et du nombre plus ou moins grand d'industriels et de concurrents. Nous pouvons dire, cependant, des associations ce que nous avons affirmé pour les amalgamations : elles n'ont point contrôlé les marchés. Elles ont, toutefois, opposé une résistance tenace à la chute des prix. Même les outsiders ont

(1) Macrosty. *The Trust Movement in British Industry*, p. 84

eu intérêt à suivre de près les prix de l'association, quoique les fixant à un taux un peu moins élevé. Ce n'est seulement que, dans les mauvais jours de dépression, qu'ils ont rompu ouvertement et, par leurs rabais trop considérables, dans leur désir de retenir le commerce quand même, ont amené parfois la chute des associations.

Nous devons ajouter que les associations n'ont généralement pas abusé de leur puissance et quand elles ont voulu jouer au tyran, elles ont payé de leur mort leur témérité, comme la *South Boiler-Plate Association* et les *Birmingham Alliances*.

En résumé, la conclusion générale et forcée est que l'industrie britannique du fer et de l'acier évolue, dans chaque branche, vers la constitution de quelques grandes unités et que ces unités cherchent à se combiner dans une association plus large en vue de régler le commerce. Il peut aussi arriver qu'un manufacturier appartienne à plusieurs associations, selon la variété de ses produits. Jusqu'à présent, il n'y a pas, en Grande-Bretagne, de tendance à la formation d'un grand trust, comme l'*United States Steel Corporation*. Les syndicats ou « pools », comme les associations de fabricants de rails, établissant les prix, assignant à chaque membre sa part de commandes et de fabrication, paraissent être la plus haute forme d'organisation dont l'industrie du fer britannique maintenant soit capable. De la réglementation des prix intérieurs nous voyons des Associations, comme les *Steel and Tube Associations* cherchant à contrôler les prix d'exportations et, à un degré plus éloigné, comme dans les commerces des rails et des écrous, passer des traités avec les *trusts* ou *cartells* étrangers pour la cessation de la concurrence et la démarcation des territoires. Il est intéressant de signaler ce développement dans un pays libre-échangiste : il peut lui permettre d'élever ses prix aux taux les plus élevés des nations protectionnistes et il soulève la question de savoir si, dans un temps plus ou moins éloigné, l'industrie britannique ne sera point, comme celle des autres peuples, réglementée par des associations internationales de producteurs.

CHAPITRE II

INDUSTRIES EXTRACTIVES

SECTION I. — Industrie houillère

§ 1. — *Sa situation*

L'industrie houillère de la Grande-Bretagne est répartie entre les douze districts suivants : East Scotland, West Scotland, Newcastle, Durham, York and Lincoln, Manchester and Ireland, Liverpool and North Wales, Midland, Stafford, Cardiff, Swansea, Southern (1).

L'extraction des charbons anglais a eu, en 1907, une valeur de plus de 139 millions de livres sterling, soit une augmentation de 29 millions et demi sur les années précédentes. Les prix ont été élevés de 7 shillings 3.491 à 9 shillings la tonne. 268 millions de tonnes ont été extraites : 85.188.276 tonnes ont été exportées et 182.642.686 ont servi à la consommation intérieure, soit 4.14 t. par tête de la population.

En 1908, 261.506.379 t. ont été extraites : soit exactement 6.306.473 t. de moins que l'année précédente et cependant les statistiques montrent qu'il y a eu 47.195 mineurs en plus.

La Commission royale des charbonnages a estimé les ressources nationales en charbon à 100.914.668.167 tonnes en couches épaisses d'au moins un pied, à une profondeur ne dépassant point 4.000 pieds, à 5.239.433.980 t. dans des concessions en activité, mais au-dessous de 4.000 pieds, enfin à 39.483.000.000 t. dans les gisements cachés, encore inexploités. Ces ressources peuvent en fait, être augmentées par la diminution du gaspillage dans l'exploitation, par l'emploi des machines pour l'abatage du charbon et par l'utilisation du charbon de maigre qualité dans la fabrication

(1) Liste officielle des mines de charbon dans le Royaume Uni. 1908.

du coke et des briquettes. Malgré sa situation de mère nourricière des autres industries, l'industrie houillère ne paraît point bien apte au mouvement de concentration et d'amalgamation, et, sous ce rapport, les tîlles ont devancé leur mère.

Les difficultés des amalgamations locales sont nombreuses. Chaque district a un avantage dans la fourniture de ses usines et de la consommation domestique. Mais une grande part de son commerce est soumise à la concurrence des autres districts. Les concessions du nord de l'Angleterre sont en proie à la concurrence du *Fifeshire* dans leur commerce d'exportation, ainsi qu'à celle du *Midland* quand les prix du charbon sont assez élevés pour permettre avec profit le transport du combustible jusqu'aux ports d'expédition. Les facilités du transport par eau assurèrent longtemps la prédominance du marché de *Londres* mais, maintenant, la diminution des tarifs des chemins de fer a permis au *Midland* d'étendre son champ d'action. Le sud du *Pays de Galles* seul possède en quelque sorte un monopole pour son excellent « steam coal », contenant de 80 à 90 p. 100 de carbone, d'une valeur inestimable pour la navigation à vapeur. Son commerce d'exportation n'est point, comme celui de *Newcastle* soumis à la concurrence du *Syndicat des charbons de Westphalie* ; seul le « steam coal » du nord de l'Angleterre vient de temps en temps faire échec à la cherté de ses prix. La petite concession de pur anthracite est unique en Grande-Bretagne dans l'extrême *Ouest du Pays de Galles*, mais son usage est restreint en Angleterre et la moitié de son extraction est exportée. Dans tous les autres districts, les facilités, toujours plus grandes, du transport par fer viennent ruiner les avantages naturels des situations et encourager le fléau de la concurrence, quand les prix ont tendance à s'élever par trop, au grand bonheur des ménagères et des consommateurs. La concurrence s'exerce encore entre les différentes qualités de charbon destinées soit à un usage domestique, soit aux manufactures, soit aux compagnies de gaz, soit aux navires à vapeur. C'est ainsi que des machines spéciales, dans la fabrication du gaz d'éclairage ont permis d'utiliser une grande quantité de charbon inférieur. Aussi des essais d'association et d'amalgamation ont-ils été tentés et nous allons en indiquer, aussi complètement que possible, les échecs et les succès.

§ 2. — *Ses Associations*

LE TRUST NATIONAL DES CHARBONNAGES ANGLAIS

Projet de Sir George Elliot

Un plan gigantesque a été conçu de convertir toute l'industrie houillère britannique en un immense trust et il a été lancé, non par un fantastique visionnaire mais par un homme bien connu dans le monde des affaires et répondant parfaitement à la définition du « business man » anglais, *Sir George Elliot*.

C'était en 1893. L'industrie minière passait alors par une de ces crises convulsives, aussi fréquentes, aussi imprévues et aussi inéluctables dans l'ordre économique que les secousses sismiques qui secouent si souvent notre planète.

Dans un article remarquable du *Times* (1) George Elliot exposa les maux dont souffrait l'industrie houillère et qui avaient déchaîné une terrible guerre industrielle. Développés, comme ils sont, d'une manière artificielle, les charbonnages, disait-il, avec leurs limites souterraines, avec leurs méthodes coûteuses et non scientifiques de drainage, de ventilation, etc., sont dans le gâchis.

Le remède, c'est de traiter chaque district, comme un tout, et de n'avoir égard qu'aux accidents géologiques. De plus, que d'économies résulteraient de l'organisation générale de la vente, chaque groupe de mines de charbons alimentant son marché naturel ! C'en serait fait de cette concurrence acharnée sur les marchés éloignés qui ne profite qu'aux compagnies de chemins de fer ! Mieux vaut employer ces bénéfices perdus, la valeur de ce gaspillage évité à augmenter le taux des salaires des mineurs qui souffrent, eux surtout, de la dépression des prix et de ce cyclone économique ! De l'extraction de 1892, soit à peu près 182.000.000 tonnes, George Elliot déduisait 20 p. 100 du charbon destiné aux industries métallurgiques et extrait par les maîtres de forge eux-mêmes, laissant ainsi 145.000.000 t. à envisager dans son projet. Il calculait, dans son plan, sur un capital de 110 millions de livres sterling, dont un tiers en obligations à 5 p. 100 et, étant donné le prix moyen du charbon à 7 shillings 3 d. la tonne (6 shil. sur le carreau de la mine), il estimait qu'avec les éco-

(1) *The Times*, 20 septembre 1893.

nomies d'une exploitation plus scientifique, il serait possible, après paiement de l'intérêt des obligations et la constitution d'un fonds de réserve, de payer un dividende minimum de 10 p. 100 sur les actions ordinaires. Aucun dividende de plus de 15 p. 100 ne serait payé sans le consentement du *Board of Trade* (1), les actionnaires, les ouvriers mineurs et les consommateurs ayant également droit au surplus. Le trust devait être gouverné par un conseil central élu par les différents districts miniers à raison d'un membre pour chaque 5.000.000 de tonnes d'extraction. Environ 30 comités de district, représentant à la fois les actionnaires et les mineurs, auraient à diriger l'exploitation de leurs propres mines, la répartition des salaires et le règlement des affaires locales.

Plus de 2.000 circulaires, exposant ce magnifique plan furent lancées. Mais, hélas ! les réponses ne lui furent point favorables. Une seule objection était faite au projet et le rendait chimérique : elle résidait dans la difficulté d'évaluation de chaque propriété minière ! D'ailleurs cette formation d'un trust national laissait apercevoir de gros points noirs à l'horizon : c'était la concurrence à prévoir de la part des mines nouvelles qui seraient découvertes dans l'avenir ; c'étaient les économies et les succédanés qui seraient tentés par les consommateurs pour se soustraire au joug du trust, l'emploi étendu de l'électricité, des moteurs à gaz, des moteurs à pétrole, etc. ; c'était enfin l'impopularité des *trusts en Angleterre* ;

Association du Lancashire pour la vente du charbon

Les propriétaires de mines de charbon cherchèrent alors d'autres formes de combinaison pour réglementer l'extraction et la vente du combustible. Le Lancashire fut le premier théâtre du nouveau mouvement. Au début de 1893, une association fut formée pour résister à l'augmentation des tarifs de chemins de fer et elle eut plein succès. En novembre, une assemblée des propriétaires du sud-ouest du Lancashire fut tenue à Wigan dans le but de fixer une liste de prix. Le manque d'unanimité empêcha d'établir une base réelle et il n'y eut

(1) Ministère du Commerce.

d'entente que pour un minimum (1). Les propriétaires de mines de Manchester passèrent un accord semblable pour élever les prix. Quelques semaines plus tard, la *Lancashire and Cheshire Coal Sales Association* était établie « afin de faire échec à la concurrence excessive pour les contrats, de soumettre les commandes à l'examen de l'association et de fixer les prix dans des réunions périodiques » (2). Le contrôle des prix ne fut pas bien rigoureux: les principales compagnies minières s'y opposèrent. Le seul et heureux résultat fut d'empêcher toute concurrence déloyale et d'assurer une plus grande uniformité de prix (3). L'association tint des réunions mensuelles pour considérer la liste officielle des prix. Ceux-ci furent d'abord assez bien maintenus, mais le retour de la température printanière amena une diminution de demandes et une plus grande concurrence des districts étrangers à l'association. Graduellement, la liste officielle des prix fut négligée sur les marchés, et, enfin, le 3 septembre 1894, plusieurs des grandes firmes se retirèrent, alléguant le rabais de plusieurs associés et l'association fut dissoute.

Association du Durham

La *Durham Coal Sales Association* date de 1894 et le *Colliery Guardian* a publié des détails complets sur son organisation (4). Les propriétaires miniers du comté de *Durham*, représentant 80 p. 100 de la production de ce comté, acceptèrent de se rencontrer de temps en temps avec ceux du *Northumberland* dans le but d'empêcher les grandes variations des prix et les maux d'une concurrence sans frein. Des commissions furent formées pour chaque classe de commerce afin d'adopter pour chacune une action uniforme. Le prix minimum du charbon fut élevé de 3 pence à la tonne, les escomptes furent limités à 2 1/2 pour cent. La force de l'association se révéla quand elle imposa ses prix aux compagnies à gaz de Londres, lors du renouvellement des contrats. Tout alla pour le mieux en 1894. Mais 1895 fut une mauvaise année pour le commerce des charbons, les

(1) *Colliery Guardian*, 1^{er} décembre 1893.

(2) *Id.*, 8 décembre 1893.

(3) *Id.*, 15 décembre 1893.

(4) *Id.*, 23 février 1894.

prix baissèrent énormément et, en juillet, l'association s'écroula. Il était démontré, une fois de plus, qu'une association, aussi forte soit-elle, ne peut point fixer les prix sans tenir compte de l'état général du commerce aussi longtemps qu'il y a des *outsiders* qui étendent leur production et des districts rivaux qui font des rabais sur les marchés.

Association du Fifeshire

Il y eut aussi en 1894 dans le *Fifeshire*, une association de prix qui s'occupa principalement de différencier les différentes qualités de charbon et de fixer la valeur relative de chacune d'elles. Elle ne paraît point avoir été très habilement dirigée, car le commerce se tourna vers les plus basses classes de charbon à raison de leur bon marché. Aujourd'hui, la plupart des propriétaires miniers font partie de l'association et se rencontrent de temps en temps pour fixer les prix minima de vente des 3 classes de charbons qu'ils ont établies. Comme la *Fife Coal Co* possède à peu près la moitié des concessions du *Fifeshire*, elle peut pratiquement dicter ses prix mais son pouvoir est limité par la concurrence du charbon de Newcastle.

Projets d'association dans le Sud du Pays de Galles et le Monmouthshire

Le mouvement en faveur d'une entente et d'une action collective entre les propriétaires de mines du sud du Pays de Galles, né il y a quelques années a fait de rapides progrès et *The Economist*, de Londres, exposait plusieurs projets intéressants d'alliance, dans son numéro du 1^{er} août 1908. Le premier suggéré dès 1896, année de forte dépression, fut celui de Mr. D. A. Thomas, membre du Parlement. Le voici dans sa forme la plus simple : Les propriétaires miniers du sud du Pays de Galles et du comté de Monmouth, ayant vérifié leur actuelle extraction et la portion du pourcentage de l'extraction de chaque compagnie particulière à l'égard de la production totale des concessions minières entrées dans la combinaison, s'accordent, pour une période fixée, à ne produire, chaque mois, que telle quantité de charbons. Toute compagnie excédant son pourcentage, devra verser une somme donnée, pour chaque

tonne en excès, comme dommages-intérêts, aux compagnies ayant produit moins que leur quantité permise. Point de prix de vente minimum, point de classification de charbons ! Liberté pleine et entière du propriétaire sous ce rapport !

Les ouvriers du Pays de Galles, partisans acharnés du système de l'échelle mobile, proposèrent aussi de limiter la production pour augmenter les prix du charbon, et, ainsi, élever leurs salaires proportionnels aux prix. Ils préconisèrent une alliance avec les propriétaires miniers et parmi les plans exposés, furent ceux du syndicat de Westphalie, du syndicat américain de l'anthracite, l'association de vente du Durham, ou celle du *Monmouthshire*, formée en 1894, qui eut une très brève existence.

En décembre 1896, le comité de l'association des propriétaires de mines du comté de Monmouth et du sud du Pays de Galles exposèrent dans un rapport ces diverses propositions et émirent les conclusions suivantes : 1° tout système d'association pour la réglementation des prix doit être écarté, à cause de la trop grande variété dans la qualité des charbons et du nombre de marchés différents et éloignés auxquels le charbon est destiné ; 2° le seul arrangement pratique repose sur la réglementation de l'extraction, de temps en temps. En conséquence, ils tracèrent un plan, selon ces principes, qui était la reproduction de celui de M. Thomas, différent en ce qu'ils n'admettaient point, comme ce dernier, le fonctionnement automatique du système et la collaboration des ouvriers, ce qui pourtant était préférable. Ce projet fut adopté à l'unanimité en février 1897. Mais une petite condition qui avait été insérée en sourdine fit tout échouer : il fallait que 95 p. 100 des propriétaires miniers du sud du Pays de Galles et du *Monmouthshire* fissent partie de l'association et les organisateurs ne parvinrent pas à réunir tant d'adhésions. Depuis, aucun essai analogue n'a été tenté.

Dès 1897, l'abolition du système de l'échelle mobile et la substitution d'un comité mixte de salaires changèrent la situation, mais le mouvement vers la réglementation de la production continua toujours. Au congrès international des mineurs à Londres, en 1897, les mineurs belges et français proposèrent une résolution en faveur de la réglementation internationale de l'extraction du charbon, insistant pour que l'Angleterre, le

plus grand pays d'exportation de la houille, montrât l'exemple. Mr. William Brace, représentant du *Monmouthshire* et du *Pays de Galles*, appuya la motion. Il alla même plus loin, donnant à la « Commission d'extraction » le pouvoir de répartir pour chaque ouvrier la quantité de charbon qu'il devrait extraire par jour ou par semaine. Ce projet réunit la majorité des votants ; seuls, le Durham et le Northumberland furent d'un avis contraire. Cependant, les propriétaires de mines de charbon ne purent point se mettre d'accord.

Comme exemples d'association de prix, nous devons mentionner la formation de plusieurs « rings » qui n'eurent pas une bien longue existence. Seul, celui de la *Eastern Valley*, dans le *Monmouthshire*, est encore en vigueur et réussit jusqu'à un certain point.

En résumé, les associations du Pays de Galles et du comté de Monmouth n'ont guère réussi. Des projets, des essais, des échecs ont néanmoins montré la tendance qui animait les esprits vers l'union et la concentration des efforts. Peut-être ces idées et ce mouvement ont-ils facilité la formation de plusieurs *amalgamations* que nous allons examiner.

§ 3. — *Ses amalgamations*

Groupe *Cambrian, Glamorgan and Naval Collieries Co.*

Ce groupe s'est formé dans le sud du Pays de Galles, au début de 1908, sous l'instigation de Mr. D. A. Thomas, dont nous avons parlé dans le paragraphe précédent et qui incarne le principe de concentration dans cette région minière. La *Cambrian Colliery Company*, enregistrée en 1895, acquit, par l'intermédiaire d'une compagnie subsidiaire fondée dans ce but, un intérêt de contrôle dans la *Glamorgan Colliery Company* et un peu plus tard dans la *Naval Colliery Company*. Ces mines de charbon amalgamées produisent pratiquement la même classe de charbon et ont, pour le moment, une capacité totale d'environ 2 millions $\frac{3}{4}$ de tonnes. Elles figurent sur la liste de l'Amirauté parmi les meilleurs fournisseurs du charbon gallois sans fumée pour la marine britannique, et, dans un an ou deux, elles fourniront près d'un cinquième du meilleur *steam coal* des concessions du sud du Pays de Galles. Mais l'acquisition d'un intérêt de contrôle dans les *Glamorgan and Naval*

Collieries n'est qu'une partie du projet que poursuit leur président, Mr. D. A. Thomas. Il y a quelque temps, il fonda la firme de *Lysberg Limited*, pour contrecarrer les opérations d'un « ring » de marchands de bois de mines à Cardiff; cette firme a, depuis, été désignée comme la seule agence de vente des charbons de Glamorgan. L'accord passé avec la *Naval Colliery Co* impliquait un intérêt considérable dans l'entreprise *Gueret, Limited*, pour la navigation et le commerce des briquettes, ainsi que dans la *Société Générale de Houilles et Agglomérés*, compagnie française qui possède les navires charbonniers *La Fontaine, Racine, Molière, Boileau, Corneille et Voltaire*. Une autre firme française est sous le contrôle de *Lysberg, Limited*, et a acquis récemment 4 steamers de *A.-D. Orbigny, Faustin et Cie* de la Rochelle, pour faire le commerce entre la France et le canal de Bristol.

Sept ou huit firmes, représentant plus de deux millions en capital d'actions et d'obligations sont enrôlées dans ce groupe d'amalgamation.

Douze mille ouvriers travaillent aux mines *Naval, Cambrian* et *Glamorgan* et reçoivent environ 10.000 livres sterling de salaires par semaine. Cette amalgamation est la mieux organisée dans l'industrie houillère de l'Angleterre. Il est probable qu'elle recevra encore un plus complet développement et qu'elle exercera une sérieuse influence dans le commerce du charbon du sud du Pays de Galles.

Groupe *Broomhill Collieries, Limited*.

Broomhill Collieries, Limited furent incorporées en 1900 pour acheter, amalgamer et exploiter les entreprises de la *Broomhill Coal Co, Limited*, la *Radcliffe Coal Company, Limited*, et les steamers de la *Broomhill Shipping Co, Limited*, et aussi dans le but d'acheter les obligations des commissionnaires du port du *Warkworth* acquises pour 50.000 liv. st. Ces mines de charbon se touchaient et avaient extrait, durant 1896-99, une moyenne de 611.583 tonnes. Le port de Warkworth était pour elles leur débouché naturel. Le capital émis fut de 675.000 liv. st. En 1900-1901, 6 pour cent furent payés sur les actions ordinaires; en 1901-1902, 5 p. cent; puis rien jusqu'en 1906. En 1905-1906, 851.167 tonnes furent extraites. Les dividendes en 1906-1907 et 1907-1908 furent de 10 p. cent.

Groupe *United Collieries, Limited*.

Le prospectus de *United Collieries, Limited*, fut émis en juillet 1902, annonçant l'union de 24 entreprises écossaises de mines de charbon, la plupart situées dans le comté de *Lanark*, d'autres, en petit nombre, dans celui d'*Ayr*, et deux ou trois dans ceux de *Stirling* et *Linlithrow*. L'extraction totale de ces mines fut estimée à 6 millions de tonnes, soit le cinquième de l'extraction en Ecosse. *United Collieries Co* avait été établi en 1898 pour amalgamer 8 firmes avec un capital de 200.000 livres st., porté à 300.000 liv. st. en 1900 et à 3 millions de liv. st. en 1902, pour compléter son achat de 32 compagnies.

Lord Belhaven and Stenton, le président, dans une lettre incorporée dans le prospectus, disait : « L'extension de l'affaire doit assurer les résultats suivants : 1° l'élimination de la concurrence entre les entreprises maintenant achetées ; 2° la faculté de régler jusqu'à un certain point les prix du combustible et l'ajustement des salaires ; 3° des économies de direction et d'exploitation ; 4° l'avantage d'un poste central d'aération et de ventilation et des frais évités d'un double personnel et matériel ; 5° les économies résultant des achats de bois de mines et autres fournitures en très grandes quantités à la fois ; 6° la faculté de servir les clients du point de l'exploitation le moins éloigné, d'où économie de transport ; 7° enfin l'élimination de la concurrence par l'absorption des petites compagnies de mines de charbons vivant au jour le jour et devant pratiquer des rabais sur les marchés pour subsister. » Lord Belhaven terminait en alléchant les capitalistes par l'appât de superbes dividendes. De fait, jusqu'en 1902, les dividendes avaient été élevés : 10 p. 100 en 1898-99 ; 20 p. 100 en 1899-1900 ; et 25 p. 100 en 1900-1901. Mais depuis 1902 rien n'a été distribué et les rapports ont été émis avec une extrême irrégularité. Il y eut de très vives plaintes contre l'insuffisance et l'incapacité des directeurs. Les détenteurs d'obligations nommèrent un conseil d'enquête. Une émission nouvelle de 200.000 livres ne fut possible qu'à des conditions très onéreuses. Enfin les actionnaires de priorité adressèrent une pétition au tribunal pour obtenir un jugement de dissolution. Mais les juges rejetèrent leur requête par crainte des pertes considérables qui accompagneraient une vente forcée.

Malgré une grande amélioration en 1905-1906, il y a encore une lourde accumulation d'intérêts à payer. Les profits nets en 1907 ont été de 152.115 liv. st. C'est un maigre résultat pour un capital actions et obligations s'élevant à 3.251.717 livres sterling.

Projet d'amalgamation dans le district de l'anthracite.

Le district d'anthracite, dans le Royaume-Uni possède, seul, un monopole ; il semble qu'il devrait s'adapter mieux que tout autre au principe d'amalgamation. Sa production n'est point démesurée, seulement 2.250.000 t. par an, dont une moitié est exportée et l'autre consommée à l'intérieur dans les houblonneries, malteries, distilleries, etc. Environ 62 mines emploient 9.500 mineurs dans la partie ouest du sud du Pays de Galles. Ce morcellement des entreprises est funeste au mouvement d'amalgamation. En 1903-1904, des efforts prolongés ont été faits pour effectuer une amalgamation. Il fut annoncé que 90 p. 100 des propriétaires avaient accepté le principe du projet.

La capitalisation fut estimée à £ 5.000.000. Mais comme les propriétaires avaient réalisé de bons profits pendant les années de prospérité, ils exigèrent un prix trop élevé et le projet échoua. Suivit une période de dépression et, au printemps de 1905, un nouveau syndicat d'initiative reprit le projet d'amalgamation, espérant que les propriétaires miniers seraient plus raisonnables. Mais tandis que les moindres entreprises étaient toutes prêtes à négocier, celles, plus importantes, qui avaient triomphé de la crise, posèrent leurs conditions. Environ 30 firmes furent approchées et le syndicat consentait à trouver £ 500.000 pour les amalgamer, mais ses experts furent « de l'opinion unanime que les prix exigés étaient excessifs et que baser sur eux l'amalgamation serait assurer la surcapitalisation et empêcher ainsi le succès de l'entreprise. » Il est probable, cependant, que la réalisation de ce projet n'est que différée et qu'elle prendra place tôt ou tard, dès que les propriétaires seront moins exigeants et mieux convaincus des avantages de leur amalgamation.

Groupe William Cory et Son et Rickett, Cockerell, et Co.

William Cory et Son fut une union de huit grandes firmes de Londres, marchands de charbon et de coke,

propriétaires et entrepreneurs de déchargement de charbonniers à vapeur, etc. Elle fut enregistrée en automne 1896. Le commerce intérieur seul était réservé à ce groupe d'amalgamation, les firmes retenant individuellement leurs affaires d'exportation. D'après le prospectus : « La maison *Wm. Cory et Son* avait été fondée, depuis près de cent ans et avait toujours tenu la tête du commerce. Elle avait été la première à amener par *steamer* le charbon à Londres et la première à décharger les *cargoes* par moyens mécaniques. Un commerce de détail étendu et important est assuré à la compagnie par l'entrée dans l'amalgamation de G.-J. Cockerell et C^o, Limited, et D. Radford et C^o, et aussi de la *Sea Cal C^o*, de *Lambert Brothers*, et de la vieille entreprise bien connue de *Davey et Son*, de Blackfriars. » Le tonnage du charbon, coke, briquettes, dans leur commerce intérieur, fut en moyenne de 5.108.717 t. pendant les 3 années antérieures à leur fusion, 1893-1895, ou environ un tiers des 16 millions de tonnes de charbon apportées à Londres chaque année. La moitié environ du charbon de Londres est apportée par mer et la société *Wm. Cory et Son* était équipée pour cette branche de son commerce par la propriété entière ou partielle de navires d'une capacité totale de 42.000 t. et par des placements dans des compagnies de bateaux à vapeur. 21 remorqueurs, 11 grands navires, et, environ 1.200 bateaux d'un tonnage variant de 50 à 200 t. chacun !

Pour son commerce par fer, 2.560 wagons ! Les profits moyens pendant les 7 années 1889-95, sans compter la charge des intérêts et des honoraires des directeurs, mais après déduction des autres dépenses, avaient été de 143.023 liv. st. L'agencement et le matériel d'entreprise furent évalués à 1.565.965 et le prix total d'achat fut de 2.374.000, le *goodwill* étant basé sur les profits d'environ 9 années. Le capital émis s'éleva à £ 2.500.000 : £ 800.000 d'obligations 4 p. 100, £ 850.000 d'actions cumulatives de priorité et £ 850.000 d'actions ordinaires. Les vendeurs prirent un tiers des obligations et des actions de priorité et toutes les actions ordinaires.

Wm. Cory et Son était une amalgamation de firmes de gros et de détail. En juin 1899, une nouvelle amalgamation prit place par la formation de *Rickett, Cockerell et C^o*, « pour acquérir le tout des affaires de gros et de détail de *Rickett, Smith et C^o, Limited*, de *King's*

Cross, de Londres et ailleurs, et l'affaire de détail de *William Cory et Son, Limited* y compris celle de *G. J. Cockerell et C^o* et des autres firmes amalgamées en 1896. « La consolidation de ces affaires, continuait le prospectus, permettrait d'effectuer des économies dans l'exploitation, et les meilleures espérances sont fondées sur cette fusion des ressources exceptionnelles du commerce par mer de *Wm. Cory et Son, Limited*, avec celles non moins importantes de l'ancienne et célèbre entreprise par fer de *Rickett, Smith et C^o, Limited*. » Le tonnage en charbon, coke, etc., de ces différentes compagnies atteignait une moyenne annuelle de 1.875.102 t. Les profits réunis pour l'année finissant le 31 mars 1899, étaient de £ 73.675. Le prix d'achat total fut fixé à £ 688.092 dont 238.092 représentaient la valeur du matériel, le *goodwill* étant évalué à un peu plus de 6 années de profits. Le capital émis fut de £ 900.000, moitié en actions ordinaires, moitié en actions cumulatives de priorité. Les actions ordinaires furent prises par les vendeurs, *Rickett, Smith et C^o* et *Wm. Cory et Son*, et cette dernière société eut le droit de nommer 4 membres du conseil de 10 directeurs, retenant ainsi « un intérêt substantiel et permanent dans le commerce. » Les arrangements d'exploitation entre les deux sociétés durèrent 3 ans environ mais ne furent pas toujours très satisfaisants. Au printemps 1902, 3 des directeurs de *Rickett, Cockerell, et C^o* qui avaient été membres de *Rickett, Smith et C^o*, se retirèrent, transférant leur intérêt à *Wm. Cory et Son*, qui obtinrent ainsi un contrôle absolu sur les deux compagnies, possédant *tout leur stock d'actions ordinaires*. Le capital de *Wm. Cory et Son* s'élève maintenant à £ 2.915.000 et leur progrès est indiqué dans le tableau suivant de profits nets :

	Profit net en liv. sterl.	Dividende ordinaire p. 100
Année au 30/9 1897	124.619	7
6 mois au 31/3 1898	65.418	3
Année au 31/3 1899	175.447	7 1/2
— — 1900	215.897	11
— — 1901	337.109	15
— — 1902	451.940	10
— — 1903	452.614	10
— — 1904	462.001	10
— — 1905	451.271	10
— — 1906	471.661	10

	Profit net en liv. sterl.	Dividende ordinaire p. 100
Année au 31/3 1907	180.843	10
— — 1908	183.762	10

Fonds de réserve = 275.000 liv. sterl.

Rickett, Cockerell, et C^o payèrent un dividende ordinaire de 12 p. 100 en 1900 ; 6 p. 100 en 1901 ; rien en 1902 ; 5 p. 100 en 1903 ; 5 p. 100 en 1904 ; 2 1/2 p. 100 en 1905 ; 4 1/2 p. 100 en 1906 ; 3 1/2 p. 100 en 1907 et 2 1/2 p. 100 en 1908.

Comme on peut le constater, les profits moyens de *William Cory et Son*, sont bien au-dessus des £ 143.023 pendant chacune des 7 années qui ont précédé leur amalgamation et justifient des heureux résultats de leur fusion et de leur développement. Faisons, enfin, observer que des représentants de *William Cory et Son* sont directeurs de grandes compagnies houillères comme *Pease and Partners*, les *Broomhill Collieries*, etc. Ces relations favorisent beaucoup leur commerce et ces « ententes cordiales » sont assez souvent conclues, en Angleterre, entre les différents groupes d'amalgamation.

Amalgamation des marchands de charbon de Bradford

De dimensions beaucoup plus petites, mais d'importance locale considérable est la « *Bradford Coal Merchants' and Consumers' Association* ». Ce groupe d'amalgamation, qui date de 1899, fut formé « pour acquérir, exploiter et développer ultérieurement l'affaire de huit firmes de marchands de charbon, faisant 90 p. 100 du commerce de *steam coal* dans la cité de Bradford et contrôlant une grande proportion du commerce local de détail. » Leurs ventes annuelles s'élevaient au taux de 700.000 t. par an et les profits nets dépassaient £ 13.200. L'agencement et le matériel furent évalués à £ 80.000 ; le capital émis fut de £ 199.790 : £ 80.000 d'actions cumulatives de priorité à 5 1/2 p. 100, et £ 119.790 en actions ordinaires laissées aux vendeurs à titre de *goodwill*. Plus tard dans l'année, le capital fut élevé à £ 249.790 ; après une union avec la *Bradford Dyers' Association* (1) qui plaça

(1) L'association des teinturiers de Bradford s'engageait à ne point s'approvisionner ailleurs en charbon.

£ 50.000 dans la société et eut le droit de nommer deux directeurs. Les dividendes ordinaires distribués par ce groupe d'amalgamation donnent la mesure de son succès : en 1900, 8 p. 100 ; en 1901, 8 p. 100 ; en 1902 5 p. 100 ; en 1903, *rien* ; de 1904 à 1909, 4 p. 100. L'absence de dividende en 1903, *rien* ; de 1904 à 1909, 4 p. 100. L'absence de dividendes en 1903, provient de pertes dues à de mauvaises dettes. Son capital est à présent de £ 350.000.

Autres groupes d'amalgamation

Une autre amalgamation digne de remarque fut l'achat des mines de charbon de *Lord Durham* en 1896 par *Sir James Joicey et C^o*. Les propriétés *Durham* comprenaient une flotte de 19 steamers et 14 mines de charbon produisant plus de 2 millions de tonnes par an et fournissant du travail à plus de 8.000 ouvriers. *Sir James Joicey et C^o* obtenait ainsi un contrôle sur une extraction de 4.500.000 t. de charbon et plus de 12.000 ouvriers.

Mentionnons encore le groupe *Tunstall Coal and Iron C^o*, formé en 1899 pour amalgamer deux mines de charbon voisines, produisant environ 200.000 t., capital émis : £ 75.000 ; les *Groesven and Caradog Collieries, Limited*, en 1900, unissant 2 mines de charbon, capital : £ 60.000 ; les *New Monckton Collieries, Limited*, société formée en 1901 pour acquérir l'affaire de la *Monkton Main Coal Company, Ltd*, et de la *Monckton Main Colliery and the Hodroged Colliery*, capital : £ 170.000 ; les *Lewis-Merthyr Consolidated Collieries, Limited*, dans la vallée Rhondda (Pays de Galles), groupe formé en mars 1900, pour amalgamer la *Coedcae Coal Company* et la *Lewis-Merthyr Navigation Colliery*, dont le capital d'actions et d'obligations est de £ 600.000 et l'extraction annuelle est de 750.000 t. de charbon ; enfin, la récente et célèbre amalgamation, dans le sud du Pays de Galles, des deux grandes firmes, *Ocean Coal Company et Wilson, Sons, and C^o*. L'*Ocean Coal Company* qui date de 1887, a un capital de £ 854.900 et est peut-être la plus importante société minière dans le sud du Pays de Galles.

La *Wilson, Sons et C^o*, enregistrée en 1877, a un capital de £ 600.000 et est la plus grande entreprise de dépôt et d'exportation de charbon dans le canal de Bris-

tol. Ses dividendes ordinaires ont été de 7 p. 100 en 20 en 1904, 25 en 1905, 25 en 1906 et 30 p. 100 en 1899, 13 en 1900, 15 en 1901, 10 en 1902, 15 en 1903, 1907 et 1908.

Il est probable que l'exemple de l'amalgamation *Ocean Coal-Wilson*, sera bientôt suivi par les autres sociétés situées dans le même district.

SECTION II. — **Autres industries extractives**

INDUSTRIE DES HUILES ET PÉTROLES

L'industrie des huiles en Ecosse a été lancée en 1850 et, jusqu'à l'avènement de la concurrence américaine, a pleinement réussi, faisant la fortune de ses premiers promoteurs. Mais vers 1880 tout cela changea, et il ne reste plus maintenant qu'une dizaine d'établissements. Vers 1890, la concurrence russe entama sur les marchés anglais, une lutte intense dont il serait trop long d'exposer les péripéties. Les compagnies anglaises qui ont survécu le doivent à leur ténacité, à leurs économies, à leur intelligente direction et au développement des sous-produits de leur industrie. 4 sociétés seulement sont cotées à la Bourse de Glasgow : *Young's*, *Broxburn*, *Pumpherson*, et *Oakbank*. Etant peu nombreuses, il leur est facile de régler les prix dans les limites que permettent les industriels russes et américains. En 1899, elles ont passé un accord avec la *Standard Oil Co*, quant au prix de la cire et, en 1904, elles furent assez fortes pour fixer leurs propres prix. En 1903-1904, les syndicats russes passèrent aussi une entente avec les producteurs écossais pour fixer le prix des huiles à lubrifier.

L'exploitation des concessions pétrolifères du Caucase a été en grande partie l'œuvre de compagnies britanniques, telles que la *European Petroleum Co*, la *Russian Petroleum Co*, la *Baku Russian Petroleum Co*, etc.

Depuis 1900, une série d'alliances et d'arrangements ont pris place entre elles pour fixer les prix du pétrole et résister à la concurrence de la corporation américaine, la *Standard Oil Co*.

Une amalgamation importante est à noter : la *Shell Transport and Trading Co*. Formée en 1897 « pour amalgamer les intérêts de onze firmes engagés dans le transport des huiles et pétroles en Inde, en Chine et au Japon », elle a acquis de grandes concessions dans le Bor-

néo hollandais et est devenue productrice en même temps qu'exportatrice. Des négociations avec la *Standard Oil Co* ayant échoué, elle conclut une alliance avec la *Royal Dutch Petroleum Co* pour amalgamer leurs entreprises et établir leur commerce oriental sur une base inexpugnable. 4 autres compagnies entrèrent dans l'amalgamation et en juillet 1903, la *Asiatic Petroleum Co* fut formée pour entreprendre son affaire de distribution, au capital de £ 600.000, souscrit par la *Shell Co*, la *Royal Dutch Co* et MM. Rothschild, ce qui termina une guerre de prix qui avait duré 10 ans entre la Russie et le Bornéo. Finalement, en 1906, une alliance plus étroite encore fut achevée par la formation d'une « holding company » dans laquelle la *Royal Dutch Co* devait prendre 60 p. 100 et la *Shell Co*, 40 p. 100, la *Royal Dutch Co* prenant aussi 25 p. 100 des actions ordinaires de la *Shell Co*. Ce projet impliquait 2 nouvelles compagnies, la *Bataafsche Petroleum Maatschappij*, enregistrée en Hollande, avec un capital de 80 millions de florins et la *Anglo-Saxon Petroleum Company, limited*, enregistrée en Angleterre avec un capital de 4 millions de livres.

Les dividendes de la *Shell Co* ont été : de 6 p. 100 en 1898 ; 8 en 1899 ; 10 en 1900 ; 10 en 1901 ; 2 1/2 en 1902 ; 5 en 1903 ; 5 en 1904 ; 5 en 1905 ; 5 en 1906 et 15 p. 100 en 1907 et 1908.

Le groupe d'amalgamation *Shell-Royal Dutch et Co* nous offre un exemple remarquable du développement constant de l'internationalisation du capital.

Une autre grande amalgamation vient de terminer le combat entre la maison anglaise de *Pearson and Sons, Limited* et la *Waters Tierce Co*, au Mexique. Les 2 maisons viennent de se fusionner, en avril 1909, dans une compagnie au capital de 30 millions de dollars.

Les industries des carrières de pierre, chaux, argile et de la fabrication des ciments nous offrent quelques exemples d'amalgamation, la plupart petites, dont nous avons résumé l'histoire dans le tableau suivant :

DIVIDENDES ORDINAIRES p. 400																		
Date de leur formation	Nombre de firmes	Noms des groupes d'amalgamation	Capital actuel en liv. sterl.	Fin de l'année le :	DIVIDENDES ORDINAIRES p. 400													
					1895	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908
1887	7	Bath Stone Firms....	315.090	31 déc.	8	93/4	93/4	42	15	15	15	15	15	45	15	8	8	8
1890	3	Leeds Fire-clay C°....	1.280.000	30 juin	5	6	6	6	6	6	7	5	4	nil	nil	nil	nil	nil
»	3	Fullers' Earth Union	101.467	31 mars	4	11/2	11/2	3	3	3	4	3	5	5	5	7	11	10
1891	12	Buxton Line Firms C°.	532.860	30 juin	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	31/8	41/2	5
1900	8	Rowley Regis Granite Quarries..	100.000	31 déc.	—	—	—	—	—	—	3	nil	nil	nil	nil	6	6	6
»	27	Associated Portland Cement Manufacturers	6.571.504	30 juin	—	—	—	—	—	—	—	nil	nil	nil	nil	nil	nil	nil

La *Associated Portland, Cement Manufacturers, Limited*, formée en juillet 1900 pour acheter les entreprises de 27 firmes et compagnies, mérite quelques détails supplémentaires. Le prix total fut de £ 6.571.504 dont £ 4.522.000 pour le matériel, les terrains, établissements, etc., et £ 1.803.000, ou la moyenne des profits pendant un peu plus des 3 années précédentes, pour le *goodwill*, les spécialités et marques de fabrique. Une somme additionnelle de £ 1.050.000 fut nécessaire pour l'achat d'un nouveau matériel et comme capital d'exploitation. Le capital total émis fut de £ 7.375.000, £ 2.475.000 d'obligations à 4 1/4 p. 100, £ 2.450.000 d'actions cumulatives de priorité à 5 1/2 p. 100, et £ 2.450.000 d'actions ordinaires, et les vendeurs prirent un tiers de chacune de ces classes.

Malheureusement cette amalgamation prit naissance quand les marchés financiers étaient dans un état de semi-panique, au moment des désastres anglais en Afrique. L'émission ne fut pas entièrement souscrite par le public et les vendeurs, pleins de confiance dans leur entreprise, acceptèrent des actions ordinaires en place d'argent comptant. En outre des démêlés eurent lieu pendant cinq années avec 3 firmes qui refusaient d'exécuter leur contrat d'amalgamation. Un procès eut lieu et les 3 firmes furent exclues de la combinaison et condamnées à payer toutes les dépenses encourues.

Enfin, l'état du commerce fut le plus sérieux obstacle à son succès. Les compagnies, qui lui fournissaient sa fourniture de coke, exploitèrent la situation exceptionnelle de l'industrie houillère en 1900, en élevant les prix du coke du taux normal de 10 shill. à 22 shill. la tonne. Rien que ceci augmenta leurs dépenses de £ 200.000 au-dessus du niveau de 1899. D'un autre côté la concurrence de l'Allemagne et de la Belgique s'accrut considérablement de 1900 à 1905, comme le montre le tableau suivant des importations de ciment en Angleterre pendant cette période :

	Tonnes		Tonnes
1900.....	104.771	1903.....	261.077
1901.....	220 962	1904.....	272.945
1902.....	240.893	1905.....	234.588

Tout cela explique comment aucun dividende n'a pas encore été distribué, alors que le prospectus en prédisait

un dé 10 p. 100 par an. Le capital est maintenant de £ 6.571.504. Un comité de vente a été organisé et les grands marchés mondiaux que les firmes individuelles avaient négligés sont fréquentés par des chasseurs d'affaires qui vont jusque dans l'Afrique du Sud, en Australie, en Californie et dans la Colombie britannique. Un comité exécutif se réunit une fois par semaine pour examiner la situation générale de l'entreprise et travailler à son amélioration continuelle. Des sous-comités ont été formés pour chaque branche spéciale et cette division du travail de surveillance produit des résultats très satisfaisants. Toute cette organisation est parfaite et permet de croire que le succès ne tardera point à couronner ces laborieux efforts.

En comparaison avec les « *Associated Portland Cement Manufacturers* » il semble intéressant de montrer dans un tableau l'évolution des autres sociétés indépendantes. A en juger par leurs dividendes, elles ont aussi souffert de la concurrence et du mauvais état du commerce, surtout dans ces dernières années :

NOMS	CAPITAL EN LIV. ST.	FIN DE L'ANNÉE	DIVIDENDES ORDINAIRES pour 100									
			1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908	
Sussex Portland Cement Co (de Newhaven)	119.666	30 sept.	15	15	12	71/2	71/2	6	6	6	5	
Martin, Earle et C* (de Rochester)	457.015	30 juin	10	10	10	10	nil	5	5	nil	nil	
Jos Robinson et C* (de Carlisle)	95.000	»	6	5	5	5	5	4	4	nil	nil	
Woolham Cement C* (Grays)	459 480	31 déc.	nil	nil	nil	nil	nil	nil	nil	nil	nil	

Signalons, en terminant ce chapitre, qu'un accord a eu lieu en mai 1905 entre les fabricants de ciment anglais, français, belges et allemands pour régler les conditions d'exportation sur le marché hollandais jusqu'en 1914.

C'est un nouvel exemple qui montre l'évolution lente de chaque industrie vers l'entente internationale des producteurs et industriels.

CHAPITRE III

INDUSTRIES TEXTILES

SECTION I. — Structure de ces industries

L'amalgamation textile

La structure des industries textiles est complètement différente de celles de la métallurgie du fer et de l'acier. Tandis que, dans ces dernières, la tendance dominante vise à la concentration de tous les procédés de fabrication depuis l'extraction des matériaux bruts jusqu'à la vente des produits finis, ici nous trouvons appliqué le principe de la spécialisation et de la division du travail. Chacune des branches de l'industrie cotonnière (la filature, le tissage, le teinturerie, le blanchiment, etc.) constitue un commerce distinct exploité par des groupes séparés de manufacteurs. Il y a relativement peu d'exemples dans lesquels la filature et le tissage sont réunis dans la même entreprise. Le commerce d'importation des matières premières est, de même, en des mains différentes, et depuis le peignage de la laine ou du coton jusqu'à la teinturerie des différents tissus, il y a des marchés et des ventes de groupe à groupe. Il y a surtout une très grande spécialisation et une très vive concurrence entre l'industrie du coton, celle de la toile et celle de la laine. De récentes inventions ont rendu plus intense cette rivalité, depuis que les articles de coton imitent si bien la toile et la flanelle.

Le trait spécial de l'industrie du coton consiste, en ce que les manufacteurs anglais ont pratiquement un monopole sur leurs marchés intérieurs et exportent 80 p. 100 de leur commerce. Pourtant le continent européen et les Etats-Unis de l'Amérique du Nord ont grandement développé leurs manufactures de coton dans les 30 dernières années et cette concurrence légitime des autres peuples sur leurs propres marchés s'accroît de plus en plus.

L'industrie lainière anglaise souffre de la concurrence française depuis 30 ans. Roubaix et Reims ont profité

du changement de mode pour inonder les marchés britanniques de leurs étoffes soyeuses. Les industriels anglais essaient de regagner le terrain perdu et réussissent en partie.

Devant cette concurrence extérieure, l'industrie textile britannique se développe continuellement. Tandis que la consommation du coton était de 14,8 millions cwt en 1890 et 13,99 en 1904, le nombre des broches s'est élevé de 44.504.819 à 50.964.874 et celui des métiers de 615.714 à 704.357. Cela indique une augmentation de concurrence intérieure. Après chaque période de prospérité le capital inonde l'industrie et la construction des nouvelles filatures n'est pas toujours accompagnée par la destruction des anciennes. On s'est plaint en Angleterre de la facilité avec laquelle l'argent est trouvé à l'aide de sociétés par actions devant la Commission royale sur la dépression du commerce (1) et devant la « Tariff Commission » de M. Chamberlain.

M. William Tattersall dans sa circulaire de septembre 1906 sur le commerce du coton, donna une liste de 28 filatures avec 2.400.000 broches qui avaient eu à travailler durant les douze mois antérieurs, 13 avec 1.100.000 broches qui avaient été lancées en partie, et 37 avec 3.100.000 broches qui étaient en cours d'installation, dans l'ensemble 78 filatures et 6.600.000 broches. Ces nouveaux établissements coûteraient ensemble environ 8 millions de livres sterling et emploieraient près de 16.000 personnes. De 90 à 100 compagnies à responsabilité limitée publient leurs rapports chaque année. Une industrie qui est en un si grand nombre de mains n'est pas dans une situation favorable pour se prêter à des associations soit temporaires, soit permanentes. « Nos manufacteurs sont trop jaloux, disait un témoin devant la « Tariff Commission » en exposant son échec dans sa tentative de formation d'une association de prix dans le commerce du coton. Dès qu'il y a possibilité de concurrence dans l'avenir, toute combinaison ou association dans le but d'élever les prix est rejetée avec indignation. » Nous rencontrons, en revanche, un certain nombre d'amalgamations et de fusions dans l'industrie textile et la plupart ont été bâties sur les ruines d'antérieures associations de prix. Les industriels ont reconnu

(1) Commission royale sur la Dépression du commerce en 1886.

qu'un lien plus étroit était nécessaire et ont fusionné leurs capitaux et leurs efforts dans une entreprise unique, gardant malheureusement souvent le titre d'« association » dans la raison sociale de leurs sociétés, ce qui pourrait à première vue prêter à confusion, ce terme étant d'habitude réservé aux groupements ayant pour objet la réglementation des prix ou de la production.

Messrs. J. et P. Coats ont été précédés par une association de vente, la *English Sewing Cotton Company* est sortie de l'association commerciale des fabricants de fil à coudre anglais ; la *Bleachers' Association* est une amalgamation dérivée d'une association de prix ; la *Yorkshire Woolcombers' Association* a la même origine ; il en est de même des différentes amalgamations dans le commerce de teinturerie du Yorkshire. En différentes occasions, en 1897, 1900, 1903 et 1904, les deux grandes associations patronales, la « *Fédération of Master Cotton Spinners* » et la « *Bolton Association* » ont passé des ententes avec les *Trade-Unions* pour résister aux tentatives d'accaparement des fournitures de coton par des spéculateurs, soit en arrêtant pendant un certain temps tout travail, comme en 1903, soit en le limitant, comme pendant l'année 1904, à une durée de 40 heures par semaine. Pour empêcher dans l'avenir ces manœuvres funestes d'accaparement, une Association en faveur de la plantation de coton anglais a été fondée en juillet 1902 pour organiser et développer la culture du coton dans les parties propices des colonies britanniques ; elle a reçu des subsides de firmes privées, de sociétés par actions, de sociétés coopératives, de trade-unions, d'industriels particuliers, etc. Ce n'est point un trust, ce n'est même pas une amalgamation : c'est, jusqu'à présent, en quelque sorte, une société d'encouragement et elle montre que les industriels commencent à s'organiser dans l'industrie textile et que, pour s'adapter aux conditions modernes d'exploitation, ils préfèrent s'inspirer des principes d'une solidarité féconde que des vieux préjugés d'un individualisme égoïste et ruineux.

A côté de ces efforts d'affranchissement des planteurs de coton américains, nous devons mentionner la tentative d'affranchissement, en partie réussie, contre la tutelle des courtiers de coton de Liverpool. La *Cotton Buying Company* fut établie dans ce but, comprenant actuellement une vingtaine de compagnies de filatures de coton et 92 membres avec 6.450.000 broches.

Elle a près de 30 ans d'existence et a acheté pour ses membres environ 3 millions de balles de coton, évaluées en chiffres ronds à 30 millions de livres sterling, réalisant pour ses membres un profit total de 80 millions de livres sterling.

Non seulement l'Angleterre, mais toutes les contrées européennes, manufacturant le coton sont intéressées dans la réglementation de la production et de la distribution du coton. Aussi, sur l'initiative du *Lancashire*, la première conférence internationale s'est-elle réunie, dans le but d'examiner cette question, à Zurich, en 1904. En juillet 1905 elle décida, dans une assemblée générale, étant donné les hauts prix du coton, de n'acheter que le strict nécessaire durant les 3 mois suivants aux planteurs américains. En 1906, elle étudia diverses propositions tendant à établir une réserve européenne de coton et une compagnie internationale d'achat qui fournirait à chaque filateur un dixième de sa provision. Les représentants américains se firent petits garçons, adjurant, avec des larmes dans les yeux les consommateurs européens de s'entendre avec les planteurs américains « animés des meilleures idées de progrès et de coopération ! » Toutes ces indications prouvent que le vieil esprit individualiste a fini son temps et permettent de prévoir le développement constant et rapide des unions et fusions dans l'industrie textile.

Les grandes amalgamations, ici, sont tout à fait différentes de celles de l'industrie métallurgique ; au lieu de combinaisons « *verticales* » s'étendant depuis les matières premières jusqu'à l'achèvement des produits manufacturés, nous trouvons des amalgamations « *horizontales* » embrassant une majorité des firmes et compagnies engagées dans la même branche de commerce. Leur objet primitif n'est point l'augmentation du rendement de l'unité prépondérante mais l'extinction de la concurrence. Cependant, une fois l'amalgamation constituée, la direction court à la poursuite de l'*efficiency*, tout comme les grandes unités métallurgiques. Les grandes amalgamations textiles ont aussi réalisé jusqu'à un certain point une sorte de développement « vertical » en cherchant à s'assurer et à contrôler les plus importantes de leurs fournitures, après les matières premières, le *charbon*.

Enfin, au moyen de placements mutuels, elles ont établi entre elles une sorte de communauté générale d'inté-

rêts qui met chacun de leur propre territoire d'action à l'abri des empiètements des groupes voisins.

Nous allons les étudier, dans chacune des différentes industries textiles, après en avoir donné, dans un tableau général, la liste complète avec leurs résultats financiers jusqu'en 1909.

SECTION II. — Différents groupes d'amalgamation
§ 1. — Liste des dividendes ordinaires distribués dans les divers groupes d'amalgamation

ANNÉE DE FORMATION	NOMS DES DIFFÉRENTS GROUPES D'AMALGAMATION	CAPITAL ACTUEL EN LIV. STERL.	DIVIDENDES ORDINAIRES POUR 100												
			ANNÉE FINISSANT	1897	1898	1899	1900	1901	1902	1903	1904	1905	1906	1907	1908
1887	Horrockses, Crewdson et C ^e .	757,400	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?	?
1896	J. et P. Coats.	40,917,420	30 juin	20	30	40	50	20	20	20	20	20	25	30	30
1897	English Sewing Cotton C ^e .	2,957,694	31 mars	—	nil	8 3/4	7 1/2	33 1/4	nil	nil	nil	nil	8	8	8
1898	American Thread C ^e .	3,018,095	»	—	—	6	10	6	6	4	46	8	14	—	—
»	The Linen Thread C ^e .	2,844,560	30 septembre	—	—	—	6	6	6	6	6	6	6	6	6
»	Fine Cotton Spinners and Doubliers' Association.	7,356,000	31 mars	—	?	8	8	9	8	8	8	4	6	10	12
»	United Turkey Red C ^e .	4,500,000	?	?	?	8 2/7	?	?	7	7	7	?	?	?	?
1899	Bradford Dyers' Association	4,810,000	31 décembre	—	—	—	8	8	8	3 1/2	nil	nil	nil	—	—
»	Yorkshire Indigo, Scarlet and Colour Dyers.	468,000	30 juin	—	—	—	8	8	7	6	3	3	6	8	8
»	English Velvet and Cord Dyers' Association.	711,444	31 décembre	—	—	—	nil	7	nil	dis	son	te	4	6 1/4	nil
»	Yorkshire Woolcombers' As- sociation.	4,965,800	30 juin	—	—	—	nil	nil	nil	2 1/2	2 1/2	2 1/2	2 1/2	nil	2
1900	British Cotton and Wool Dyers' Association.	8,226,840	»	—	—	—	—	nil	nil	nil	nil	nil	4	4	3
»	Bleachers' Association.	4,891,684	31 mars	—	—	—	—	nil	nil	nil	nil	2	—	—	—
»	United Velvet Cutters' Asso- ciation.	6,820,036	»	—	—	—	—	nil	3	3	3	?	?	?	?
»	Extract Woolland Merino C ^e .	200,000	31 décembre	—	—	—	?	?	?	?	?	?	7 1/2	7 1/2	7 1/2
»	J. et J. Baldwin and Partners	201,486	31 mars	—	—	—	—	6	6	6	6	nil	nil	nil	nil
»	Leads and District Worsted Dyers.	551,895	30 avril	—	—	—	—	7	nil	7	6	nil	nil	5	?
»	English Fustian Cutting, etc. C ^e .	226,000	30 septembre	—	—	—	—	6	8	8	6	5	5	?	?
1904	Mitchells, Ashworth, Stans- field et C ^e .	503,000	»	—	—	—	—	?	?	?	?	?	?	?	?
»	Woolcombers, Lim. red.	674,646	31 décembre	—	—	—	—	—	—	—	—	?	?	?	?
»		585,000		—	—	—	—	—	—	—	—	nil	15	10	10

§ 2. — *Industrie du coton*

Groupe Horrockses, Crewdson et C^o

Comme beaucoup d'autres entreprises du Lancashire, *Horrockses, Crewdson et C^o* eurent de très modestes débuts. Le fondateur John Horrocks (1768-1804), le fils d'un petit propriétaire de carrière, établit une sorte de filature dans un coin de l'atelier de son père et y travailla avec l'aide de ses sœurs. Il atteignit quelque réputation pour la qualité de sa laine filée et lança une affaire à Preston en 1791 où il fit son propre cardage, donnant au dehors son coton à filer et sa laine filée à tisser. La prospérité vint et quand il mourut en 1804, il était riche de £ 150.000. Son frère lui succéda et la firme continua sous le nom de *Horrockses, Miller, et C^o* jusqu'en 1887, quoique pendant beaucoup d'années il n'y eut ni un Horrocks ni un Miller en connexion avec elle. En 1885, la firme des Hollins Brothers touchant à Preston, et en 1887, celle de Crewdson, Crosses, et C^o, à Bolton, furent absorbées et la compagnie prit sa raison sociale actuelle. L'entreprise emploie maintenant 5.300 ouvriers, possède plus de 7.000 métiers et près de 250.000 broches. Ses rapports financiers ne peuvent pas être obtenus.

Groupe G. et P. Coats

Rien ne donna une impulsion aussi forte au mouvement d'amalgamation dans l'industrie textile comme le succès du groupe *J. et P. Coats, Limited*. C'était une vieille maison fondée à Paisley, en 1826, par James Coats, pour manufacturer le coton à coudre. L'entreprise, alors très modeste, ne tarda pas à étendre ses opérations aux Etats-Unis et à travers le monde entier. En 1884, elle fut convertie en société anonyme dont les actions étaient entre les mains de membres de la famille; en 1890, les actions furent offertes en souscription. Le prix d'achat fut de £ 5.750.000. MM. Coats prirent un tiers des actions et obligations émises et reçurent en argent comptant la « petite » somme de £ 3.833.350. Le bénéfice moyen des sept années précédentes avait été de £ 426.048 et, en 1889, £ 474.775. La vente comprenait le stock évalué à £ 1.015.287 et £ 400.000 d'argent comptant, de telle sorte que l'argent d'achat représentait environ 10 années de profit. Outre leurs manufactu-

res à Paisley, J. et P. Coats possédaient la Conant Thread C^o avec des usines à Pawtucket, île de Rhodes, qui leur permettaient de profiter du tarif douanier américain.

Aussitôt après fut fondé un bureau central de vente, la *Central Thread Agency*, auquel fut confiée la représentation de 4 maisons, *J. et P. Coats*, *Clarke et C^o*, *Chadwick et C^o*, *Jonas Brook et C^o*. De telles associations n'ont pas été très communes dans l'industrie britannique et il est intéressant d'observer que ce fut le succès de cette agence de vente qui hâta la formation de l'amalgamation *Coats*. En 1895, la Société *Coats* acheta la maison *Kerr et C^o* et, en 1896, elle absorba les trois maisons associées avec elle pour la vente, en portant le capital de £ 5.000.000 à £ 10.000.000; les actions de £ 10 furent émises à £ 50. La circulaire annonçant la fusion fit valoir l'avantage de la concentration, l'économie de gestion, de distribution et la possibilité de relever raisonnablement les prix. La Compagnie agrandie possède 16 fabriques, 60 succursales, 150 dépôts, comprenant, en dehors des Etats-Unis, une fabrique en Russie, une autre au Canada et employant 5.000 ouvriers. Il demeurait indépendantes 20 maisons en Angleterre, 40 sur le Continent, deux grandes et plusieurs petites aux Etats-Unis.

La concurrence continua entre celles-ci et *Coats*, jusqu'à ce qu'en 1897 quinze maisons (dont une française) formèrent un capital initial de £ 2.750.000 (dont 2 millions en actions), l'*English Sewing Cotton Company*. Les vendeurs reçurent £ 555.400, J. et P. Coats souscrivant £ 200.000 d'actions pour avoir de l'influence dans la nouvelle combinaison.

Bientôt après, on acheta *R. F. et J. Alexander*, de Glasgow, un concurrent sérieux dans le centre et le sud de l'Amérique (*Alexander* avait été formé en société en 1892 au capital de £ 475.000), puis *L. Arden*, de Stockport.

Pendant ce temps, l'industrie américaine avait été organisée par la formation de l'*American Thread Company* en décembre 1898 (capital : £ 3.720.000). L'*English Sewing Cotton* s'y intéressa pour £ 130.000 et J. et P. Coats pour £ 744.000. La compagnie américaine prit à son tour, en 1899, à 36 schillings, 125.000 actions émises par l'*English Sewing Cotton*, dont le capital actuel est de 3 millions.

Ces trois entreprises, étroitement unies, semblaient dominer le marché, mais en 1899, la Société J. et P. Coats vendit la moitié des actions qu'elle avait de l'*English Sewing Cotton* et cela par suite de dissentiments; elle se plaignait de la concurrence irrégulière qui lui était faite en Espagne (1). Mais le poids du capital de la plus grande des trois entreprises était irrésistible.

L'*English Sewing Cotton* capitula et remit ses ventes à l'agence centrale fondée par Coats, quelques années plus tôt. Coats, afin d'avoir une action sur les producteurs de matière première, les filateurs de lin, s'intéressa dans la *Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association*; créée par 31 entreprises en 1898 au capital de £ 6.000.000; les fabriques et le stock furent évalués à £ 4.127.000, dont les vendeurs reçurent le tiers en actions et obligations. Depuis lors, 10 autres entreprises ont été absorbées, dont une à Lille. Une mine de charbon a été achetée en 1899.

L'histoire financière de l'amalgamation Coats est résumée dans le tableau suivant :

ANNÉE au 30 Juin	PROFITS NETS en livres sterling	FONDS DE RÉSERVE en livres sterling	DIVIDENDE ordinaire pour 100
1897	981.692	950.000	20
1898	1.396.746	1.150.000	30
1899	1.858.232	1.500.000	40
1900	2.479.300	1.850.000	50
1901	2.680.153	0.310.000	20
1902	2.662.412	2.050.000	20
1903	2.737.636	2.850.000	20
1904	2.633.039	3.550.000	20
1905	2.379.429	4.050.000	20
1906	2.974.088	4.500.000	25
1907	3.056.125	4.500.000	30
1908	2.701.697	500.000	30

En 1906, 21.592.300 livres de fil à coudre ont été exportées pour une valeur de £ 3.279.335.

En 1907, 25.302.300 livres de fil à coudre ont été exportées pour une valeur de £ 3.968.042.

En 1908, 23.540.200 livres de fil à coudre ont été exportées pour une valeur de £ 3.641.515.

(1) *The Economist*, 2 décembre 1899.

Les profits ont tombé en 1908 mais il faut attribuer cela à la dépression de l'industrie en cette année et rendre hommage à l'habile direction qui réussit néanmoins à faire un bénéfice net de £ 2.701.697, soit plus de 25 p. 100 du capital nominal de £ 10.000.000

On a souvent reproché à *Messrs. Coats* d'avoir beaucoup élevé les prix du coton à coudre. Mais un article sur « le commerce du coton à coudre » publié dans le *Times* (1) les a justifiés, montrant que si les prix ont été élevés, c'est surtout à cause de l'augmentation des prix des matières premières, du charbon, et surtout des salaires. Les économies réalisées dans le coût de production et de distribution n'auraient pas suffi à conserver les anciens prix. De plus, si le groupe *Coats* avait gardé le vieux tarif, il aurait amené la ruine des autres concurrents. L'agence centrale de vente a causé la suppression des commerçants intermédiaires qui se tenaient entre les manufacteurs et les clients. Ceux-ci peuvent maintenant acheter directement à la « Central Agency » aux mêmes conditions que les commerçants en gros. C'est un résultat avantageux pour le consommateur.

Si nous comparons aux dividendes de *J. et P. Coats* ceux de l'*English Sewing Cotton Company* (2), nous sommes frappés de l'étonnante différence et, d'après une circulaire de l'un de ses associés, M. Diamond, le leader du parti réformateur de cette compagnie, la cause en pèse lourdement sur les épaules des « directeurs extravagants et incapables, mauvais acheteurs, mauvais manufacteurs et mauvais vendeurs ». Les actionnaires de l'*English Sewing Cotton Co* nommèrent un comité de *ré-organisation*. Les honoraires des directeurs furent réduits de 7 à 500 livres par an pour chacun. En revanche, toutes les fois que le dividende ordinaire dépasserait 5 p. 100, chaque directeur aurait droit à £ 2.000 chacun pour chaque augmentation de 1 p. 100. C'était une prime à la bonne direction intéressante à signaler. La compagnie fut placée sous la tutelle de *Messrs Coats* qui avaient encouragé le mouvement de réforme et promirent de lui prêter un appui moral et financier. La *Central Thread Agency* fut chargée de son affaire de vente à l'intérieur et à l'étranger.

Enfin la vieille querelle espagnole fut réglée en 1905

(1) *The Times (Financial Supplement)*, 31 décembre 1906.

(2) Voir tableau général, page 118.

par la concentration de toutes les fabriques de fil en Espagne sous une seule administration dans laquelle J. et P. Coats eurent une place prépondérante. La prospérité ne revint pas immédiatement.

« *On ne peut de si bas remonter à la gloire...* »

Mais l'amélioration du commerce en 1905 lui permit de réaliser un bénéfice net de £ 286.582, de distribuer un dividende de 8 p. 100 et de mettre en réserve £ 70.000.

Linën Thread C°

La lipen Thread C° complète l'organisation de l'industrie du fil. Elle fut formée en 1898-99 par l'union de 6 maisons *Wm. Barbour et Sons, Limited*, Lisburn ; *Barbour Brothers et C°*, New-York ; *Barbour Flax Spinning C°*, Paris et New Jersey ; Finlayson, Bonsfield, et C°, Johnstone, N. B., et Grafton, U. S. A., W. et J. Knox Killirnie, N. B. ; et la Marshall Thread C°, New-York. Le capital nominal est de £ 2.000.000. *Messrs Coats* sont en connexion avec l'entreprise et sont représentés dans le conseil de direction. En mars 1906 une nouvelle émission de 200.000 £ fut faite pour acquérir la *Boston Thread and Twine C°*.

Fine Cotton Spinner sand Doublers' Association

Peu de groupes ont réussi comme celui-ci. Il fut formé en mai 1898 pour amalgamer en une seule entreprise, 31 maisons dans le but d'arrêter « une concurrence inutile ». Le capital émis fut de 4 millions de livres sterling et les vendeurs prirent un tiers des actions ordinaires, un tiers des actions privilégiées cumulatives à 5 p. 100 et un tiers des obligations à 4 p. 100. Le « *goodwill* » fut modéré, étant calculé sur une base de trois années. Le prospectus prévoyait un dividende ordinaire moyen de 8 1/2 pour cent. La société acheta durant la première années, 5 affaires additionnelles et, peu de temps après, la *Musgrave Spinning C°*, de Bolton, avec 377.000 broches, ce qui porta le nombre total de ses broches à 2.873.000. Elle acquit dans les deux années suivantes 5 autres affaires et, en outre, une part d'actions prépondérante dans la *Société Anonyme des Filatures Delebart Mallet Fils*, à Lille, une très ancienne entreprise au capital de dix millions, la plus redoutable concurrente

de la compagnie anglaise en France. Dans le cours de l'année 1900, pour diminuer le haut coût du charbon, elle acheta la *Bradford Colliery Co* par l'émission de £ 450.000 d'obligations. A la fin de la 4^e année, il y avait dans ce groupe d'amalgamation 42 compagnies associées, sans compter les compagnies subsidiaires comprenant la *Société houillère, Delebart Mallet Fils, Carver Brothers*, et quelques autres entreprises plus petites. 5 acquisitions ultérieures furent faites jusqu'au 31 mars 1905 et le capital atteignit alors la somme de £ 7.250.000. Le tableau général des dividendes montre que les prévisions des prospectus furent à peu près réalisées. La baisse constatée en 1905 et 1906 est le résultat de la dépression de l'industrie pendant ces années. Malgré sa situation climatérique exceptionnelle dans le *Lancashire*, la *Fine Cotton Spinners' and Doublers' Association* n'est pas à l'abri de la concurrence de l'Egypte et ne peut rien contre l'élévation des prix des matières premières. Grâce à une habile direction, la *Fine Cotton Spinners* a été très prospère. Ses directeurs ont souligné l'importance d'une bonne administration en préparant leurs successeurs. Des jeunes gens de bonne famille ont été envoyés, dans les différents ateliers, où ils devaient rester simples apprentis pendant une année. « S'ils donnaient toute satisfaction, ils devaient monter de degré en degré et arriver en peu de temps à la direction de leur branche, puis être admis dans le comité central et devenir directeurs de l'exécutif, enfin arriver à la présidence générale dans un avenir plus ou moins éloigné. »

Bleachers' Association

Ce groupe date de juillet 1900. C'est une amalgamation de 53 maisons et compagnies engagées dans le blanchiment et l'achèvement des pièces de coton de tous genres. Ici pour la première fois nous voyons une sorte de monopole naturel au pouvoir de cette société. C'est aussi un exemple remarquable de l'évolution d'une amalgamation en dehors d'associations temporaires. Pendant de nombreuses années des associations volontaires avaient existé à Manchester dans le commerce du blanchiment pour la réglementation des prix. Mais on a reconnu qu'une coopération plus efficace était nécessaire et qu'une amalgamation serait aisément for-

mée entre les différentes associations. Toutes les maisons qui en font partie sont situées à proximité de Manchester, excepté 4 en Ecosse et 2 en Irlande. Le conseil de directeurs se compose de 49 membres et l'administration générale est confiée à deux directeurs généraux qui sont payés par une commission de 2 1/2 % sur les profits nets.

3 affaires ont été acquises en 1900-1901, une 4^e en 1901-1902, et une 5^e en janvier 1906, la *River Etherow Bleaching Co* pour £ 475.000 en argent comptant.

Le capital est actuellement de £ 6.820.096. Le *goodwill* a été évalué à £ 2.754.715, ce qui est excessif même pour des entreprises prospères comme celles qui sont entrées dans l'amalgamation.

Le succès de la *Bleachers' Association* fut entravé par les prix très élevés du charbon, de la poudre à blanchir et du coton, par le mauvais état du commerce d'exportation occasionné par la famine aux Indes, les troubles en Chine et dernièrement la guerre russo-japonaise. De plus l'*overcapitalisation* du *goodwill* a été la grande cause du faible taux des dividendes. Les vendeurs avaient trop escompté les avantages de l'amalgamation. Cette pratique américaine n'a jamais réussi dans les amalgamations britanniques et la *Calico Printers' Association* nous en fournit un nouvel et plus sérieux exemple.

Calico Printers' Association

Le prospectus de la *Calico Printers' Association* fut lancé en décembre 1899. Il annonçait l'amalgamation de 46 maisons d'imprimeurs, 14 situées près de Glasgow, et le reste dans le voisinage de Manchester, 5 maisons de commerce à Glasgow, 5 autres à Manchester, 3 autres succursales dans ces 2 villes, soit en tout 59 maisons et compagnies. L'outillage comprenait 830 machines d'imprimerie, 277.264 broches et 6.656 métiers. L'amalgamation contrôlait environ 85 0/0 de l'industrie de l'imprimerie sur calico en Grande-Bretagne. Le prix d'achat fut de £ 8.047.031 et le capital émis fut de £ 3.200.000 d'obligation à 4 p. 100 et £ 5.000.000 d'actions ordinaires, les vendeurs prenant £ 1.066.666 du stock d'obligations et £ 1.595.170 de celui des actions ordinaires. On reconnut bientôt que les vendeurs avaient capitalisé leurs espérances et que la société avait débuté accablée sous

un lourd fardeau d'*overcapitalisation*. Il n'y avait point eu de profits intermédiaires dans l'achat des diverses entreprises, mais le promoteur avait reçu des vendeurs 2 p. 100 du prix d'achat pour subvenir aux dépenses préliminaires en dehors du coût de quelques taxes légales. De plus le conseil de directeurs se composait de 84 membres, dont 8 administrateurs généraux. C'était en quelque sorte l'introduction démocratique du suffrage universel dans l'organisation des sociétés.

Les premiers résultats en 1900 ne furent point satisfaisants ; aucun dividende ordinaire ne put être distribué. Le manque d'unité et d'entente était évident. A l'assemblée générale (1), le président avoua que « les 80 directeurs se connaissaient à peine et, ce qui était de plus grande importance, ignoraient les vues l'un de l'autre. » Il ajoutait en clair et bon anglais, qu'ils n'étaient pas à la hauteur de leur tâche. L'année 1901 fut pire et pour payer l'intérêt des obligations, £ 38.525 durent être empruntées. Sur la proposition des directeurs, un comité fut formé pour procéder à une nouvelle organisation de la société. Il se composa de 6 directeurs et de 6 outsiders : Messrs. O. E. Philippi, Messrs *J. et P. Coats* ; Frank Hollins, de *Horrockes, Crewdson, et Co* ; Sir William Mather, de *Mather et Platt* ; Edward Partington de la *Kellner Partington Paper Pulp Co* ; John Stanning, directeur de la *Bleachers' Association* ; et John Thomson, président de la chambre de commerce de *Manchester*. La réunion de tant d'hommes d'affaire célèbres fut unique dans l'histoire des amalgamations britanniques.

Le rapport de ce comité d'enquête est le document le plus important qui ait été publié. (2) Il posa les principes élémentaires qui doivent présider à une bonne administration : un contrôle central étroit et une bonne discipline. Le projet d'organisation suivant fut proposé : A un *Conseil* de directeurs de 6 à 8 membres ; B un *Exécutif* de 2 à 4 membres ; et C, un *Conseil consultatif* de 3 à 8 membres. 7 autres comités spéciaux devaient être organisés pour chacune des branches suivantes : Production ; Plans ; Genres, etc. ; Concentration ; Prix ; Commerce ; Achat des étoffes ; Autres fournitures, charbons, etc.

(1) *Financial Times*, 1^{er} mai 1901.

(2) *Macrosty*. The Trust Movement in British Industry. Appendix III, page 360. *

Le comité d'enquête insista aussi sur la création d'un département de statistique, devant rassembler tous les renseignements relatifs à chacune des entreprises de la Société. Pour récompenser les mérites, il ne préconisa point une rémunération proportionnelle aux profits de chaque branche, car telle ou telle affaire peuvent être plus ou moins susceptibles de bénéfices, indépendamment de l'initiative et du travail de leurs directeurs ; il fut d'avis de nommer membres du *Conseil consultatif* ceux qui le mériteraient après un stage plus ou moins long à la direction des différentes branches d'entreprises et de les remplacer par les plus habiles de leurs subordonnés. Les points principaux de ce projet sont donc : 1° la concentration du pouvoir en quelques mains capables ; 2° le fonctionnement d'un mécanisme pour amener les meilleurs cerveaux à la tête de chaque branche d'affaires ; 3° la recherche soigneuse de l'*efficiency*, d'une direction efficace, d'une sage et féconde administration.

Sir William Mather ajouta un rapport séparé pour insister sur la formation d'un département central de recherches, à l'affût de meilleurs procédés de fabrication, composé des plus capables chimistes, sorte de « Clearing-House », résolvant toutes les difficultés se présentant au cours de la fabrication et expérimentant l'introduction de nouvelles couleurs et méthodes de production, « le cerveau de l'affaire » toujours en activité et sur le qui-vive, comme dans chacune des industries allemandes ! Cette proposition fut adoptée, ainsi que l'ensemble du projet du comité d'enquête, en septembre 1902. Le nouveau régime ne tarda point à porter ses fruits comme le montre le tableau suivant qui résume l'histoire financière de la société : les profits étant évalués avant le paiement des directeurs, des frais légaux et tous frais de dépréciation :

ANNÉES	Profits en liv. sterl.	Fonds de réserve en liv. sterl.	Dividende ordinaire
Moyenne pendant 5			
Années 1893-98.....	455.826	—	
15 mois au 31 décem. 1900...	446.452	—	
12 — — 1901...	39.325	—	0
6 mois au 30 juip 1902...	225.366	75.000	0
12 — — 1903...	452.708	125.000	21/2
— — — 1904...	273.433	50.000	21/2
— — — 1905...	323.680	50.000	21/2
— — — 1906...	486.223	150.000	4
— — — 1907...	—	—	61/4
— — — 1908...	—	—	0

Le premier résultat fut la formation d'un capital et d'un fonds de réserve. Environ 20 établissements ont été fermés, 5 ateliers d'imprimerie, et deux maisons de commerce ont été achetées, ainsi qu'une mine de charbon. L'éducation technique de jeunes gens appelés à succéder aux différents directeurs et chefs des différentes branches de la Société a été particulièrement soignée et la Société encourage ceux qui désirent perfectionner leur instruction à *Victoria University* et dans les écoles professionnelles.

Aux dividendes ordinaires de la *Calico Printer's Association*, il est intéressant de comparer ceux de *F. Steiner et Co*, ses plus importants rivaux :

Année au 30 juin 1899	8 pour cent
— 1900	8 pour cent
— 1901	3 pour cent
— 1902	0
— 1903	0
— 1904	0
— 1905	4 pour cent
— 1906	5 pour cent
— 1907	5 pour cent

Nous observons ici des fluctuations analogues en 1903 et 1904 qui furent des années désastreuses pour l'industrie textile.

§ 3. — *Industrie de la teinturerie*

Imitation des alliances de Birmingham

En octobre 1894, un accord fut signé entre la *Amalgamated Society of Dyers*, la *Gasworkers' and general Labourers' Union* et la *Master Dyers' Association*, dans le but de régler les prix et salaires dans l'industrie de la teinturerie du *West Riding* du *Yorkshire*. Les membres de ces trade-unions entreprirent de ne travailler que pour les patrons associés et ces derniers à n'employer que des unionistes. (1) Le contrat fut passé pour 12 mois et comprit 60 pour cent des employeurs et 90 pour cent des ouvriers. Des essais pour forcer les patrons récalcitrants à entrer dans la combinaison conduisirent à 3 grèves en décembre 1894 et la Chambre de commerce de Bradford réprouva hautement ces mesures de coercition.

Cette organisation ne réussit pas mieux que les alliances de Birmingham, mais elle fut néanmoins le point de départ du mouvement d'union et d'amalgamation dans l'industrie de la teinturerie.

Bradford Dyers' Association

L'*Association des Teinturiers de Bradford* fut la plus importante des amalgamations dans ce genre de commerce. Elle fut formée en décembre 1898, pour amalgamer 22 maisons, « soit environ 90 pour cent du commerce de teinturerie de Bradford », selon le prospectus, situées dans le grand district industriel dont Bradford est le centre. La valeur des articles teints par cette société est de 12 à 15 millions de livres sterling par an, le nombre d'ouvriers est d'environ 7.500 et la consommation de charbon dépasse annuellement 2.500 tonnes.

Le capital émis fut de £ 3.000.000 en égale proportion d'obligations à 4 p. 100, d'actions privilégiées cumulatives à 5 p. 100 et d'actions ordinaires, les vendeurs prenant un tiers de chaque classe. Le *goodwill* fut évalué à £ 681.388, soit le montant des 3 années antérieures de profit moyen. Le prix total d'achat fut de £ 2.870.640.

Au printemps de 1903, 13 maisons furent ajoutées au

(1) *The Labour Gazette*, octobre 1894.

groupe d'amalgamation. Tout le commerce de Bradford est pratiquement en son pouvoir et le président pouvait traiter comme des quantités négligeables, dans une assemblée générale (1) les quelques *outsiders* qui avaient refusé d'entrer dans l'amalgamation pour lui vendre leurs entreprises et réaliser ainsi un plus grand bénéfice. Dans un prospectus publié en avril 1906, la *Bradford Dyers' Association* pouvait dire qu'elle avait 37 établissements dans le *Yorkshire* et le *Lancashire*. Dans deux occasions, elle acheta l'affaire de teinturerie de la *Callico Printers' Association* et de la *Bleachers' Association*. En 1906, £ 500.000 d'actions privilégiées furent émises pour subvenir aux dépenses d'extension et d'aménagement de nouveaux ateliers de teinture pour marchandises de classe inférieure. En 1899 les ressources de combustible avaient été assurées par un placement de £ 50.000 dans la *Bradford Coal Merchants' Association*. Un département central d'achat a été de bonne heure organisé, réalisant des économies considérables dans l'acquisition des marchandises à teindre. Un représentant à Sanghaï veille aux intérêts de la société dans le *Far East* et une énorme publicité est faite aux Etats-Unis.

Le capital d'amalgamation a été augmenté et s'élève à présent à £ 4.810.227. Le fonds de réserve est de £ 285.372 et le tableau général des dividendes montre que la société a prospéré malgré les vicissitudes d'une période industrielle défavorable.

Dans la politique de ce groupe d'amalgamation nous devons signaler une tactique tendant à écraser la concurrence de quelques nouvelles maisons indépendantes et consistant à accorder les meilleures conditions et le plus bas tarif aux clients qui s'engageraient par écrit à ne point porter de l'ouvrage ailleurs. Le *Yorkshire Post* (2) a publié un spécimen de ce contrat. Un grand nombre de marchands signèrent cet accord mais l'opinion publique s'émut. Un comité de manufacteurs et de commerçants fut formé avec mission de négocier avec la *Bradford Dyers' Association*. Celle-ci lui donna toutes satisfactions et consentit à l'organisation d'un conseil mixte, le *Bradford Piece-Dyeing Board* composé de 3 représentants de la *Dyers' Association* et de 20 autres mem-

(1) *Financial Times*, 27 février 1903.

(2) *Yorkshire Post*, 30 janvier 1902.

bres nommés par la chambre de commerce de Bradford. Ce conseil devait régler les prix, la proportion de travail à répartir entre chaque compagnie et toutes contestations s'élevant entre l'*Association* et ses clients. C'est une organisation remarquable qui montre une fois de plus que les procédés tyranniques des trusts américains ne peuvent point prendre racine sur le sol britannique.

British Cotton and Wool Dyers' Association
ou Association des Barbouilleurs

La *British Cotton and Wool Dyers' Association*, familièrement connue sous le nom de *The Slubbers*, les *Barbouilleurs*, fut formée au printemps de 1900 pour amalgamer 46 sociétés qui représentent, selon le prospectus, environ 85 p. 100 du commerce de leur spécialité de teinturerie. Elle passa un accord avec la *Bradford Dyers' Association* pour consolider leurs intérêts mutuellement et acquérir une portion considérable d'actions dans le capital l'une de l'autre. Le capital émis fut de £ 1.820.000 ; £ 620.000 d'obligations à 4 p. 100 et £ 1.200.000 d'actions ordinaires, les vendeurs prenant £ 191.130 d'obligations et £ 370.000 d'actions ordinaires. L'achat total fut de £ 1.779.092 dont £ 906.937 représentèrent le *goodwill*, soit le profit moyen de près de huit années et demie, ce qui était considérable. Le promoteur de l'amalgamation reçut une commission de 2 1/2 p. 100 sur le prix d'achat, à charge de payer les dépenses préliminaires. Il y avait 45 directeurs dont 7 formèrent le conseil exécutif. Un dividende de 7 p. 100 avait été prédit mais il fut loin d'être réalisé. La lourde charge de *goodwill*, l'éparpillement des diverses maisons et le mauvais état financier de plusieurs d'entre elles, les hauts prix du charbon et du coton, tout cela fut autant d'entraves à la prospérité de ce groupe d'amalgamation.

Cependant les directeurs travaillèrent de leur mieux à améliorer leur organisation. 6 maisons additionnelles furent achetées, y compris une société américaine faisant le commerce de mercerie. 13 petites branches furent fermées et leurs affaires transférées à d'autres. L'outillage fut remplacé en grande partie, le nombre des directeurs réduit ; des réunions furent organisées chaque semaine dans chaque département d'affaires. Toutes ces réformes étaient excellentes mais inefficaces contre

l'*overcapitalisation* et le mauvais état du commerce. Un comité d'actionnaires fut nommé, en 1900 et fit voter un emprunt de £ 130.000. Enfin en 1906 le premier dividende, 2 1/2 p. 100, fut distribué aux actionnaires. Le capital est maintenant de £ 1.891.864.

Autres amalgamations moins importantes

The Yorkshire Indigo, Scarlet, and Colour Dyers (Limited), de Huddersfield, furent une amalgamation de 11 maisons, représentant « à peu près toutes les entreprises du Yorkshire engagées dans la teinture en indigo, en rouge écarlate des uniformes, livrées, etc., à l'usage des soldats et employés des gouvernements britannique, indien, coloniaux et étrangers, des compagnies de chemins de fer et autres institutions. »

Un capital de £ 450.000 fut émis en égales proportions d'obligations à 4 1/2 p. 100 d'actions privilégiées à 5 1/2 p. 100 et d'actions ordinaires, les vendeurs prenant un tiers de chaque classe. Le dividende de 8 p. 100 qui avait été annoncé fut payé pendant les premières années mais tomba bientôt à 3 1/2 p. 100, pour disparaître tout à fait dans les années suivantes. Plusieurs établissements ont dû être fermés et les directeurs renouvellent, améliorent, étendent, font de la réclame, se démènent, s'agitent pour ramener la prospérité dans leur société.

The English Velvet and Cord Dyers' Association est un groupe d'amalgamation qui date d'avril 1899, comprend 14 maisons, la plupart anciennes et situées à Manchester, Salford, ou dans le Yorkshire. L'amalgamation fut d'abord organisée dans une *société privée* et les résultats des deux premières années montrèrent qu'il y avait eu « overcapitalisation » Le prix d'achat fut réduit de £ 1.026.450 à £ 748.752, par l'annulation d'actions ordinaires et privilégiées et quand l'amalgamation fut changée en société publique, le capital fut de £ 711.744 : £ 209.475 d'obligations à 4 p. 100, £ 211.886 d'actions privilégiées à 5 p. 100 et £ 290.083 d'actions ordinaires, les vendeurs retenant un tiers de chaque classe. Le *goodwill* fut évalué à 3 années de profit moyen, soit £ 153.007. Il y a 19 directeurs, ce qui est exagéré pour une société qui n'est point de première grandeur.

La Leeds and District Worsted Dyers' Association est

une modeste entreprise au capital de £ 226.000, formée en 1900 par une amalgamation de 10 maisons, et ses dividendes montrent qu'elle a prospéré assez bien, quoiqu'elle ait souffert de la dépression du commerce en 1904-1905.

§ 4. — *Industrie de la laine*

Yorkshire Woolcombers' Association

Beaucoup d'amalgamations textiles n'ont pas justifié les espérances sur lesquelles elles avaient été fondées mais aucune n'a échoué aussi misérablement que la *Yorkshire Woolcombers' Association*.

Vers 1893, une association avait été formée entre les principales maisons dans le district de Bradford pour empêcher la vente au rabais ; mais elle échoua en 1895 par suite du retrait de *Messrs. Holden, Burnley et Co* et *Messrs. Isaac Holden et Sons*, les deux plus grandes entreprises dans l'industrie lainière et la concurrence « unnecessary » recommença. Au début de 1899, une assemblée de peigneurs de laine fut tenue à Bradford pour examiner la question de leur amalgamation et en août 1899, la société fut enregistrée avec un capital de £ 1.931.800 : £ 750.000 d'obligations à 4 p. 100, £ 650.000 d'actions ordinaires de préférence à 5 p. 100, et £ 531.800 parts ordinaires de fondateurs. Ces vendeurs prenant toutes les parts de fondateurs et un tiers des autres classes. 38 maisons furent d'abord acquises ; 3 autres ne tardèrent pas à s'y joindre portant leur nombre total à 41. Le promoteur, Mr. Scott Lings, déjà célèbre par l'organisation de la *Fine Cotton Spinners' Association* eut une commission de 2 1/2 p. 100 sur le prix d'achat total de £ 1.825.653.

L'existence de cette amalgamation fut courte et peu brillante. Les profits de la première année 1899-1900 furent de £ 104.573 ; ceux de 1900-1901 de £ 44.462 ; ceux de 1901-1902 £ 63.318. En 1899-1900, 5 p. 100 furent payés sur les actions ordinaires de préférence et rien sur les parts de fondateurs ; l'année suivante, après paiement de l'intérêt des obligations et de £ 23.277 pour dépréciation, il y eut un déficit de £ 16.813 ; en 1901-02, le déficit s'accrut de £ 18.074. Un comité d'enquête nommé par les actionnaires n'aboutit à rien. Enfin des poursuites judiciaires furent entamées par Messrs.

J. et P. Coats, qui détenaient £ 50.000 d'obligations dans cette société, et par quelques autres actionnaires et obligataires, contre 7 des directeurs vendeurs, réclamant des dommages-intérêts pour fausses énonciations dans le prospectus. Le procès se termina en automne 1904 à l'avantage des demandeurs.

Les causes de cet échec sont doubles : *le mauvais commerce et l'overcapitalisation*. *Messrs Isaac Holden et Sons* (capital : £ 652.500) les grands rivaux de cette amalgamation ne payèrent aucun dividende en 1900, 2 1/2 p. 100 en 1901 et 7 p. 100 en 1902. Il y avait donc d'autres raisons que la dépression de l'industrie pour expliquer l'insuccès et, parmi elles, l'overcapitalisation est la principale. Des établissements qui avaient été acceptés dans l'amalgamation durent être presque aussitôt fermés. Le procès *Coats* montra avec quelle précipitation aveugle le public, ignorant ou escomptant trop le succès de l'amalgamation ou se fiant trop aux personnalités figurant parmi les directeurs, avait souscrit les actions de préférence pour plus de dix fois et les obligations pour plus de trois fois leur valeur.

Au temps de l'achat des différentes entreprises, les vendeurs, comme l'un d'eux l'avoua devant le tribunal, « s'étaient engagés moralement à ne pas se demander l'un à l'autre quel était le prix d'achat de chacune de leurs maisons. » En fait les prix avaient été exorbitants. On cite le cas d'un établissement qu'un industriel avait acheté au début de 1899 pour £ 5.509 et qu'il revendit au groupe d'amalgamation, après y avoir dépensé £ 700 en réparations et améliorations, pour £ 40.387.

A la fin de 1904, la *Yorkshire Woolcambers' Association* fut reconstruite sous le nom de *Woolcambers, Limited*, au capital de £ 585.000 : £ 325.000 d'obligations à 4 1/2 p. 100, £ 210.000 d'actions privilégiées à 7 p. 100 et £ 50.000 d'actions ordinaires. En 1905, le dividende fut payé sur les actions privilégiées et dès 1906 un dividende de 5 p. 100 sur les actions ordinaires.

§ 5. — *Autres groupes d'amalgamations textiles*

Dans les autres branches moins importantes de l'industrie textile, nous devons mentionner quelques petites amalgamations.

La *United Velvet Cutters' Association* qui date de mars 1900 est une fusion de 4 maisons (dont une était déjà

une amalgamation de deux entreprises) à Rochdale, Manchester, Warrington, etc., au capital de £ 140.000 élevé ensuite à £ 200.000 pour acheter d'autres établissements, et possédé entièrement par les vendeurs.

La *Extract Wool and Merino Company*, qui date aussi de 1900; est une amalgamation de 7 maisons engagées dans l'extraction de la laine et du mérinos des chiffons par la carbonisation du coton qui s'y trouve contenu. Son capital est actuellement de £ 201.186.

Une autre création de 1900 est *J. et J. Baldwin et Partners' Limited*, une amalgamation de 5 entreprises, au capital d'actions et d'obligations de £ 751.895.

La *English Fustian Manufacturing Co* fut aussi établie en 1900 pour unifier toutes les maisons de Todmorden et la majorité de celles situées à Hebden Bridge, représentant ensemble 80 p. 100 du commerce des deux districts et possédant un capital de £ 500.000.

Après 1900, le mouvement d'amalgamation dans l'industrie textile se ralentit considérablement. L'échec de plusieurs sociétés avait effrayé le public. Jusqu'en novembre 1904, aucune autre amalgamation ne fut formée. A cette date fut organisée la *Mitchells, Ashworth, Stansfield et Co* pour unir 8 entreprises de manufacteurs et marchands de feutre à Waterfoot, Manchester, Edenfield et Londres, au capital de £ 674.646, exemple d'absorption de petites compagnies par les grosses pour éteindre la concurrence.

Essais infructueux d'amalgamation

En terminant cette revue des amalgamations textiles, nous devons dire un mot des projets qui, malgré leur échec, montrent à quel point l'amalgamation était à la mode de 1896 à 1900 en Angleterre.

En 1898, Mr. Crewdson de l'*English Sewing Cotton Co* essaye de réunir tous les filateurs de Belfast, soit une quarantaine de maisons, dans une immense amalgamation au capital de £ 4.000.000. Il lança des circulaires dans ce but. Le résultat fut une augmentation de concurrence.

Les manufacteurs de jute de Dundee ont aussi considéré la formation d'une grande amalgamation au capital de £ 2.000.000.

De plus sérieux efforts furent tentés pour amalgamer

les filateurs de laine du district de Bradford. Un meeting fut tenu en janvier 1900, sous la présidence de Mr. Scott Lings, le leader du mouvement d'amalgamation textile. 106 maisons s'y firent représenter. Un comité fut formé pour tracer un plan devant amener les $\frac{3}{4}$ du commerce dans l'amalgamation. On causa d'un capital de 18 millions de livres sterling mais l'on parla bien plus de l'échec complet du projet.

Le *Textile Mercury* (1) rapporta aussi la tentative d'amalgamation colossale, devant comprendre environ 70 maisons, entre les tisseurs, coupeurs, teinturiers et marchands de velours. Au cours de 1898 et 1899 les négociations furent très actives mais les intérêts étaient trop divers pour se fondre dans une réconciliation.

En 1900 un autre projet beaucoup plus discuté visa à l'amalgamation des fabricants de dentelles et de rideaux de mousseline du Ayrshire et de Nottingham, devant comprendre les 30 maisons adonnées à cette industrie, au capital de £ 2.000.000. Mais l'opposition de *Messrs. Morton*, de Dorvel fit échouer le beau plan. La cause de leur abstention, c'est qu'il y avait un grand nombre de petits fabricants ayant un ou deux métiers dans des bâtiments divisés et aménagés pour la location ; leur admission n'était point possible et leur concurrence aurait pu mettre en échec le succès de l'amalgamation.

Les *Nottingham Lace Dressers* ont aussi essayé de s'amalgamer en 1900 au capital de £ 1.000.000 mais, comme le fait remarquer Macrosty (2), « ce projet alla rejoindre les autres dans le limbe des prospectus qui n'ont pas vu le jour.

On croit cependant qu'en 1908, cette amalgramation a été réalisée, monopolisant en fait la fabrication de la dentelle. Il nous a été impossible de connaître les détails de cette organisation qui sont gardés très secrètement.

(1) *Textile Mercury*, 2 décembre 1899.

(2) Macrosty, page 180.

CHAPITRE IV

INDUSTRIE CHIMIQUE

SECTION I. — Ses Trusts

§ 1. — *Trust de l'alcali*

La production des alcalis et de la poudre à blanchir a été longtemps un des monopoles de l'Angleterre, bien que ce soit à un Français, Le Blanc, que revienne l'honneur d'avoir découvert les premiers procédés de fabrication. A présent la plupart des nations d'Europe produisent elles-mêmes leurs alcalis et ces coups répétés auraient suffi pour détruire l'industrie anglaise si l'extension du marché intérieur n'avait compensé ces pertes multiples. Les producteurs ont pensé s'amalgamer et trouver dans leur fusion la force de résistance qui leur manquait. Trente usines ont abandonné une partie de leur individualité pour former l'« *United Alkali Company* » de Liverpool, qui fabrique l'acide acétique, l'acide sulfurique, le bi-carbonate de soude, la soude caustique en poudre, le chlorure de chaux et des savons.

La Société fut enregistrée en automne 1890 et son prospectus publié en février 1891. La capitalisation était de £ 8.500.000 : £ 2.500.000 d'obligations à 5 p. 100, £ 3.000.000 d'actions de préférence de £ 10 à 7 p. 100 et £ 3.000.000 d'actions ordinaires de £ 10. Les vendeurs souscrivirent £ 2.128.070 d'obligations, £ 2.340.030 d'actions de préférence et £ 2.697.350 actions ordinaires.

Le nombre des maisons comprises dans la combinaison s'éleva à 48. Le prix des propriétés et brevets fut de £ 6.851.500. Aucun *goodwill* ! aucun frais de promotion ! Mais l'*overcapitalisation* était néanmoins considérable !

Le tableau suivant des dividendes ordinaires pour 100 résume l'histoire financière de l'*United Alkali* et n'a point besoin de commentaire :

1892 == 6	1900 == 0
1893 == 5	1901 == 0
1894 == 0	1902 == 0
1895 == 1	1903 == 0
1896 == 2	1904 == 0
1897 == 0	1905 == 0
1898 == 0	1906 == 2
1899 == 0	1907 == 2

On a appelé l'*United Alkali C^o*, le *trust de l'alcali*, le *premier trust anglais* ! L'*United Alkali a*, en effet, mérité ce nom. Elle a visé au monopole et escompté les hauts cours. Concessionnaire des brevets d'invention Le Blanc, elle fournissait plus des 4/5 de la production de soude et d'ammoniaque. Elle a voulu forcer les prix. Le monopole dont elle abusait n'a guère fait qu'encourager la concurrence. Un procédé rival de celui de Le Blanc, connu jusqu'alors dans les laboratoires, le procédé Solvay, a été appliqué avec succès dans le domaine industriel et sa réussite a été telle que les profits bruts du trust sont tombés de £ 923.693 à £ 426.888.

Mais soyons justes et reconnaissons que l'état du commerce contribua aussi pour beaucoup à l'échec du trust. Les tarifs protecteurs de l'Amérique et des contrées européennes raréfièrent énormément le montant d'exportation des alcalis.

La poudre à blanchir, pièce de résistance de la Société, fut mise en échec par les procédés électrolytiques de blanchiment lancés principalement par les chimistes allemands. Son prix d'exportation baissa de 3 livres par tonne. En face du *trust de l'alcali*, s'exerce donc le jeu naturel de la loi de concurrence et de la loi de substitution, deux lois qui, tôt ou tard, triomphent des monopoles et des trusts.

L'*United Alkali C^o* essaya de conclure des alliances avec les industriels anglais et étrangers en 1901 et 1902. Mais les fabricants allemands, armés de leur procédé électrolytique, roulaient de gros yeux et exigeaient, à chaque renouvellement de l'entente, une plus grande part de commerce et des conditions de plus en plus onéreuses. L'*United Alkali* préféra la guerre à outrance au déshonneur d'une capitulation. La concurrence forcée qui s'ensuivit en 1903 n'amena de profit à personne et, à la fin de cette année, fut passé un traité qui semble avoir persisté.

L'*United Alkali C^o* acquit de nouvelles terres à sel et

des mines de cuivre en Espagne en 1903 et 1904 pour s'assurer sa fourniture de sel et de pyrite, deux de ses plus importantes matières premières. 4 établissements chimiques additionnels ont été absorbés depuis sa fondation ; le nombre de ses ouvriers dépasse 12.000 et sa production excède un million de tonnes par an. Son capital est maintenant de £ 8.733.670 et la charge de l'*overcapitalisation* primitive est si lourde que malgré les connaissances scientifiques de ses directeurs et toute leur habileté déployée dans l'amélioration de l'entreprise et le développement de nouvelles branches de fabrication, comme celle des engrais artificiels, un malheureux dividende de 2 p. 100 n'a pu être distribué sur les actions ordinaires que depuis 1906. C'est un bien maigre résultat pour un « trust » d'un capital atteignant presque deux cent vingt millions de francs.

§ 2. — *Trust du sel*

La *Salt Union* a fait pour le chlorure de sodium ce qui se pratiquait pour les alcalis. Ce fut une « consolidation de 64 maisons », en 1888, au prix d'achat de £ 3.704.519. Le capital d'émission atteignit £ 4 millions : £ 1.000.000 d'obligations à 4 1/2 p. 100, £ 1.000.000 d'actions privilégiées de 10 livres, et £ 2.000.000 d'actions ordinaires de 10 livres dont les vendeurs prirent £ 900.000.

Le but dissimulé de cette union était de constituer un monopole et de forcer les prix. De nouvelles entreprises furent absorbées en 1889, les ateliers chimiques de *Bell Brothers*, à Middlesbrough groupe d'amalgamation métallurgique dont nous avons parlé, la *Runcorn Soap and Alkali Co*, *Wharton Railway and River Salt Works*, et d'autres établissements moins importants. Middlesbrough était un centre excellent de distribution pour l'industrie de la pêche de la côte Est et le commerce de la Baltique.

La *Salt Union* essaya aussi de former un trust international avec le *Trust du Sel américain*, ce qui augmenta son impopularité, et si le projet échoua, il y eut du moins, au commencement de 1891, un accord conclu avec ce trust pour limiter à 150.000 tonnes de sel par an le montant de l'exportation.

En 1889, le profit net de l'ensemble des différentes maisons avait été de £ 474.990, quoique d'importants

contrats aient été conclus à un prix très peu élevé. L'année suivante, il tomba à £ 306.447, malgré l'augmentation des exportations anglaises de sel. Au lieu de 10 p. 100, 7 p. 100 seulement furent distribués sur les actions ordinaires. L'*overcapitalisation* du trust devenait évidente. Le dividende ordinaire baissa encore de 5 p. 100 en 1891 et 1892, il tomba à 3 p. 100 en 1893, 2 1/2 p. 100 en 1894, 2 p. 100 en 1895. Et, depuis, la *Salt Union* n'a pas distribué le moindre grain de mil à ses actionnaires jusqu'en 1907 ; elle montra alors sa bonne volonté en leur donnant péniblement 1 1/4 p. 100.

En 1902, le capital fut réduit de £ 4.000.000 à £ 2.600.000, en convertissant les actions privilégiées de £ 10 en actions de £ 6, et les actions ordinaires de £ 10 en actions de £ 4.

En automne 1906, l'industrie du sel britannique fut améliorée par la création de la *North-Western Salt Company*, société à responsabilité limitée au capital de £ 10.000, qui se chargea du département des ventes dans le commerce du sel et réunit en fait tous les industriels aussi bien que la *Salt Union*. Cette société devait aussi régler la production, les prix et la distribution. Le trust du sel, après 18 années de concurrence et d'insuccès, avait dégénéré en une sorte de cartell national, dont la première action fut naturellement de hausser les prix. Mais la leçon a été comprise et ses organisateurs savent que la modération est la condition *sine qua non* de leur prospérité.

§ 3. — *Trust du savon*

Au mois d'octobre 1906, la rumeur se répandit dans le public que *Messrs. Lever Brothers* venaient de former le *Great Soap Trust*, *Grand Trust du Savon*. Ce fut un événement qui agita terriblement l'opinion anglaise, ennemie des *trusts*.

Si nous remontons à ses origines, nous trouvons en 1886, une fabrique de savon à Warrington produisant 20 tonnes par semaine. Deux années plus tard, elle est transportée à Port-Sunlight, près de Birkenhead. Là une sorte de ville modèle est construite et, en 1899, elle compte déjà 3.000 âmes. A cette époque la production est de 2.400 tonnes par semaine.

En 1888 un office est établi à Sydney et depuis 1895, une raffinerie d'huile y est en activité. La compagnie

possède aussi une fabrique à Vicksbury, sur le Missisipi, où l'on extrait l'huile de la graine de coton. Elle en possède une semblable à Port-Sunlight depuis 1897 où l'on utilise la graine égyptienne. La voilà ainsi en mesure de se fournir elle-même en matières premières, sans passer par le crible des raffineries d'huile britanniques ! En cela réside sa toute-puissance !

Les tarifs douaniers européens ne la troublent point. Elle les évite en installant des fabriques en Suisse en 1897 et en Allemagne, à Mannheim, en 1898. En 1889, elle rend inébranlable sa position par l'achat de la maison américaine de *Brooke and Co* (capital : £ 250.000) dont la spécialité de savon est célèbre. Elle paie un dividende annuel de 15 p. 100 et possède un capital entièrement payé de £ 3.850.000 qu'elle augmente en juillet 1906 par une émission de £ 2.000.000 d'actions de préférence B.

La société est donc en pleine prospérité. Mais la concurrence est grande depuis plusieurs années. La publicité de chaque fabricant devient de plus en plus indispensable. Distribution d'échantillons à domicile, système de coupons, primes pour tant de bandes enveloppant les savons, annonces dans les journaux remplissant des pages entières, chacun ne sait de quel bois faire flèche. C'est l'âge d'or du consommateur !

Mais voici le *trust* qui vient le troubler.

Il se compose de *Lever Brothers*, Port-Sunlight, capital £ 3.850.000 ; *Vinolia Company*, Londres, £ 250.000 ; *Joseph Crosfield and Sons*, Warrington, £ 800.000 ; *Joseph Watson and Sons*, Leeds, £ 500.000 ; *Christopher Thomas and Brothers*, Bristol, £ 300.000 ; *Ogston and Tennant*, Glasgow ; *W. Gossage and Sons*, Widnes ; *Tyson, Richmond and Jones*, Liverpool ; *Hodgson and Simpson*, Wakefield ; *Edward Cook and Sons*, Londres ; *J. Barrington and Company*, Dublin. 11 maisons en tout ! Et l'on parle d'un capital de 300 millions de francs ! Et l'on cherche à définir la vraie situation économique de cette vaste fusion. Ce n'est pas la bonne et saine *amalgamation britannique* ! Est-ce le *trust* américain ? C'est presque cela, mais plutôt un alliage de l'*amalgamation britannique* et du cartell allemand, une combinaison hermaphrodite qui va peut-être inaugurer le règne du *trust britannique* ! Chaque industriel reste le maître dans son usine, mais les capitaux sont en commun, les ventes sont faites en commun et partagées

par districts. Mr. Lever a dit : « Une maison se chargera du commerce de l'Ecosse et représentera toutes les autres entreprises dans cette région. Une maison de Bristol fera la même chose dans l'ouest de l'Angleterre. » Et l'on commente et critique la tactique de Mr. Lever !

Un membre du trust, M. Markel, essaie de rassurer l'opinion publique et il le fait en termes éloquentes qui méritent d'être cités :

« Sans aucun doute, la combinaison actuelle aura les conséquences les plus avantageuses et la nation entière en profitera indirectement. En premier lieu, nous produisons non seulement des savons mais un très grand nombre de produits chimiques; la combinaison (Mr. Markel se garde d'employer le mot de « trust ») est en fait *a soap and chemical combine*. L'industrie dépend de l'étranger pour la fourniture de ses matières premières; jusqu'ici nous avons été à sa merci, en proie aux fluctuations du monde entier. Un des premiers résultats de notre union sera de nous affranchir de sa tutelle en cultivant des terrains propices à la culture des semences produisant de l'huile. En d'autres termes nos ressources combinées nous permettront de faire pour notre commerce ce que la *Cotton Growing Association* a fait pour le commerce de coton dans le *Lancashire*... La coopération nous mettra à même de fabriquer les fins produits chimiques, comme les couleurs et les parfums synthétiques, que, jusqu'à ce jour, nous avons été obligés d'importer.

Nous envisagerons ultérieurement la production de nouveaux articles qui développeront et mettront en relief des industries nouvelles pour l'Angleterre. Sous ces circonstances, étant données les immenses ressources de la « combine » — financières, techniques et scientifiques — est-ce trop espérer que, dirigée par une sage politique, forte de l'expérience de tous les manufacteurs réunis, elle réussira à gagner à l'Angleterre, pour le savon et ses industries alliées, un monopole réel sur tous les marchés ouverts ? Songez que cela signifie l'approvisionnement de savon et d'un grand nombre d'autres produits chimiques pour plus des trois cinquièmes des habitants du globe. »

Après une plaidoirie aussi élocuente, un exposé de motifs aussi nobles et désintéressés, on aurait pu penser que l'opinion publique était conquise, et elle l'aurait été

sans l'inhabileté et l'imprudence de *Mr. Lever*, et de ses associés qui dénotèrent un manque complet de sens pratique. Premièrement, ils rendirent leur projet public avant même qu'il fût amené à conclusion. Deuxièmement, ils s'aliénèrent les commerçants de détail en élevant pour eux les prix du savon de 20 à 25 shillings la tonne, tout en gardant les prix du détail au même taux qu'auparavant. D'un autre côté ils diminuèrent d'une once le poids de la barre de savon qui était jusqu'alors d'une livre, trouvant ainsi un bénéfice de 7 pour 100 aux dépens du client.

Les ménagères trouvèrent le procédé bien chic et le disqualifièrent sur tous les tons. Les épiciers, eux, entrèrent en fureur, tinrent des *meetings* et s'engagèrent à favoriser les savons « *non-trust* ». Pour exciter davantage le public, ils élevèrent d'un sou à la livre le prix des savons du trust, de façon à retirer de leur vente un bénéfice rémunérateur.

Les épiciers de Londres discutèrent des plans pour fabriquer leurs savons dans une coopérative, et Messrs. J. C. & S. Field proposèrent à leurs clients un projet pour établir une manufacture de savons à l'aide d'une société subsidiaire au capital de £ 90.000. *Kynoch, Limited*, émirent £ 100.000 d'obligations pour être à même de tirer avantage « des occasions inespérées du commerce des savons ». La vieille maison de John Knight fut convertie en société publique, au capital de £ 370.000.

Le trust était assez puissant pour résister à ses concurrents, aux épiciers et aux ménagères. Mais il y avait *la presse* ! La presse entière fut unanime pour l'attaquer avec violence. Contre elle, il n'y avait rien à faire ! Après quelques semaines, les industriels alliés reconnurent leur folie ; ils rétablirent les anciens prix et le poids d'une livre de la barre de savon. Mais il était trop tard. Le trust avait vu le jour le 1^{er} novembre 1906 ; le 23 novembre, la circulaire suivante fut envoyée à la presse :

« L'accord d'exploitation passé entre les principaux fabricants de savon du Royaume-Uni a été reçu avec tant de défaveur par le public qu'il est devenu impossible. La première considération étant de s'efforcer de satisfaire les commerçants et le public, il a été décidé de terminer l'arrangement à dater de ce jour, 23 novembre.

« Chaque maison continuera donc, à dater de ce jour, à diriger elle-même son entreprise, sur les bases d'autrefois, et d'une façon entièrement indépendante l'une de l'autre.

« L'arrangement d'exploitation entre les plus importants fabricants de savon est donc, maintenant, absolument et définitivement dissout. »

Ainsi finit le « grand Trust du Savon » qui a tant excité les fureurs populaires pendant trois semaines et qui montra nettement l'impopularité du trust américain et de ses procédés en Angleterre.

Les craintes du public anglais étaient-elles justifiées ? Il semble qu'elles furent beaucoup exagérées. Le trust du savon contrôlait tout au plus les deux tiers de la production. En dehors se trouvaient 50 maisons, y compris des fabricants populaires comme *Pears'*, *Knight and Sons*, *Hudson*, *Fels*, et de grandes sociétés comme *Kynoch's*, *Price's Candle Co*, etc. qui fabriquaient le savon parmi leurs sous-produits. Toutes ces maisons rivales s'empressèrent de jeter de l'huile sur le feu et de tirer le meilleur parti de la situation. Dans sa panique, ou son amour d'excitation, le public porta une oreille complaisante aux rumeurs les plus ridicules annonçant que 700 ouvriers étaient renvoyés par le *Lever*, que ceux-ci allaient opérer une fusion avec le *Beef Trust*, qu'ils allaient écraser et piétiner leurs rivaux, etc., etc.

Le trust du savon aurait pu rendre service au commerce britannique, s'il avait été plus habilement dirigé. Mais en dévoilant prématurément ses rouages, en forçant les prix d'un article de consommation générale, il devait s'aliéner les ménagères, les boutiquiers, la presse et, avec elle, l'opinion publique; il portait en lui-même ses germes de mort, il était condamné à un prompt écroulement.

§ 4. — *Trust du borax*

Le Trust du Borax que M. Francis Laur, dans son *Essai Doctrinal de l'Accaparement* a appelé « un *accaparement international triomphant* » date de janvier 1899.

Le 3 février 1899, M. Francis Laur adressait à la Chambre des députés la pétition suivante que nous reproduisons entièrement :

« Messieurs les Députés,

« J'ai établi dans une étude récente que pour qu'il y eut accaparement véritable et punissable d'une denrée il fallait que la coalition pût défier par son *internationalité* les législations douanières impuissantes dès lors à attirer ou retenir par des tarifs combinés ladite denrée dans le territoire d'une nation déterminée.

« L'exemple d'un accaparement international à peu près complet n'existait pas jusqu'à ce jour, croyons-nous.

« Nous venons vous en signaler un :

« Il s'agit d'un produit indispensable à l'industrie céramique, dans la métallurgie, dans la verrerie, le Borax, très employé comme fondant dans la teinture, la fabrication des bougies, des tissus incombustibles, etc., etc. C'est enfin une des sources de l'acide borique si nécessaire à l'hygiène publique.

« La combinaison suivante est préconisée dans le but d'accaparer dans une seule main les six à sept millions de kilogrammes de borax que produit le monde par an.

« Une société anglaise, en effet, sous le nom de *Borax Consolidated*, réunit en une seule société, toutes les entreprises de borax de l'Ancien et du Nouveau-Monde. Les principaux adhérents de cette combinaison sont : la *Société Lyonnaise des Mines et Usines de Borax*, société parfaitement honorable qui va entrer en liquidation pour réaliser la fusion avec la *Borax Consolidated*. Viennent ensuite la *Borax Co*, de Londres, la *Maison Mear et Green*, la *Pacifique Borax and Redwood's Chemical Works*, ainsi que toutes les Mines du Chili.

« La *Borax Consolidated* qui va monopoliser l'industrie des produits du bore, est une société anglaise au capital de £ 1.400.000 (35 millions de francs). Il est, en outre, créé un capital-obligations de 1 million de livres (25 millions de francs) sur lesquelles £ 800.000 sont actuellement émises et £ 200.000 réservées en vue de l'avenir. Cette vaste combinaison met en somme en jeu un capital de 60 millions de francs.

« La *Borax Consolidated* aura son marché à Londres où se fait la souscription de son énorme capital par les soins d'une maison très honorable : *Glyn Mills, Currie et Co*.

« Loin de nous la pensée de critiquer une opération financière parfaitement honorable ni de blâmer aucun des co-participants.

« Mais il y a lieu pour le principe, de mettre une fois le Parlement français, les Parlements des autres pays et le monde de la consommation en présence d'un accaparement nettement caractérisé, fait au grand jour avec une grande loyauté et sans contestation possible, croyons-nous.

« Il y a lieu de faire envisager aux gouvernements respectifs la hausse certaine d'un produit indispensable à l'industrie humaine et cela sans que la « libre concurrence » dont parle l'article 419 de notre code puisse régulariser les cours qui seront ce qu'il plaira à la magnanimité de la *Borax Consolidated*.

« Au point de vue français, cette cession volontaire d'une industrie (qu'ont illustrée les Desmazures et les Payen) à un syndicat anglais et le transport définitif à Londres d'un grand marché ont quelque chose de fâcheux pour notre renom industriel et pour notre orgueil national.

« Cela ne suffirait pas cependant pour déterminer une intervention des pouvoirs publics si, pour la première fois le caractère complet, absolu, international, de l'accaparement n'apparaissait, croyons-nous, bien nettement.

« En conséquence nous demandons aux ministres compétents d'agir, si cela est possible, dans les limites de leurs pouvoirs et au Parlement de prendre l'initiative de l'étude d'une législation internationale sur les accaparements.

« Paris, le 3 février 1899.

« FRANCIS LAUR. »

Quelques jours après, la Société Lyonnaise des Mines et Usines de Borax était en liquidation.

La Compagnie *Borax Consolidated* possède ensemble environ 10 sources de borate brut. *The Pacific Borax and Redwood's Chemical Works, Limited*, assure à la société quatre dépôts de borate, deux en Californie, un dans le Nevada et l'autre dans l'Orégon (ces propriétés contiennent environ 31.000 acres) et aussi la raffinerie d'Alameda dans la baie de San Francisco; ceux de Bayonne. New-Jersey, et la raffinerie anglaise de Belve-

dere, Kent. La *San Bernardino Borax Mining Co* de Californie en fait aussi partie.

MM. Mear et Green ont apporté la raffinerie de Kidsgrave, Staffordshire, la raffinerie et fabrique de produits chimiques connues sous le nom de *Wesne Chemical Works* à Connah's Quay. La *Société Lyonnaise* a apporté les mines de borate du Vilayet de Khudavendghar (Asie-Mineure), près du port de Panderma, mer de Marmara, avec une concession du gouvernement turc pour 99 ans du 1^{er} octobre 1899; la superficie est de 2.440.000 mètres carrés; et aussi les dépôts de Karassi (Asie-Mineure) avec une concession du gouvernement turc pour 50 ans de juin 1897; puis enfin trois raffineries, une à Maisons-Laffitte, près Paris, une à Lyon et une à Vienne. Des compagnies chiliennes et péruviennes ont apporté également sept mines de Borate et trois usines. Les mines du Chili sont celles d'Acostan, Carcote, Cocapilla, Iquique et Chilicolpa près de Tacna. Le Pérou fournit les dépôts de Arequipa. En plus de ces propriétés, la société a obtenu des options de diverses mines de borate de l'Amérique du Sud.

On le voit, l'accaparement ne pouvait pas être plus complet ni plus éclatant; et l'on comprend le cri d'alarme poussé par M. Francis Laur. Une Commission de la Chambre des députés examina le problème et, le trouvant difficile à résoudre, l'abandonna à la sagesse de M. Waldeck-Rousseau, alors président du Conseil. M. Francis Laur lui suggéra de faire annuler la convention de la *Société Lyonnaise* avec la *Borax Consolidated*, comme portant atteinte à la loi de 1790 sur la liberté du commerce et de l'industrie.

Mais aucune poursuite ne fut engagée. La *Borax Consolidated* maintint toutes ses positions et, sans abuser de sa toute-puissance, prospéra, distribuant à ses actionnaires, depuis 1899, un dividende de 17 1/2 p. 100.

§ 5. — *Trust de la dynamite.*

Le Trust de la Dynamite (*Nobel Dynamite Trust Company*) date de 1886. C'est, en fait, une « *holding company* » possédant la totalité des actions des cinq plus grandes compagnies anglaises et allemandes pour la fabrication des explosifs. Son capital total est d'envi-

EXPLOSIFS

Deux amalgamations sont à signaler.

La première, *Curtis and Harvey, Limited*, fut une amalgamation de huit maisons et compagnies manufacturant toutes les variétés de poudres possibles. Elle possède 15 différents établissements qui furent estimés à £ 850.000. Son capital est maintenant de £ 916.000. Depuis sa formation, en 1898, elle a payé des dividendes de 5 p. 100 en 1901, rien en 1902 et 1903, 2 1/2 p. 100 en 1904 et 1905 et 2 p. 100 en 1906 et 1907.

La seconde, *Kynoch, Limited*, date de 1897. La politique constante de ses directeurs a été d'étendre et de développer leur affaire par l'acquisition d'entreprises subsidiaires à Birmingham, à Kynochtown, à Barnsley, à Arklow, à Dublin, etc., de façon « à n'avoir point tous leurs œufs dans le même panier ». Ils exploitent les entreprises les plus diverses : explosifs et munitions de guerre, cartouches, savons, glycérine, chandelles, acier, clous, fil de fer, papier, etc. Leur tactique a réussi : de £ 495.000 en 1897, leur capital d'actions et d'obligations a passé à £ 1.370.370. De £ 64.060, pendant les quatre années précédant l'amalgamation, les profits se sont élevés à une moyenne de £ 91.828. Depuis 1901, les dividendes ordinaires ont été de 10 p. 100 par an. En 1908, pourtant, aucun dividende ordinaire n'a été distribué, soit par suite de l'état du commerce, soit pour toute autre cause.

CHAPITRE V

INDUSTRIES DE TRANSPORT

SECTION I. — La concentration et les conférences maritimes

Sous le nom de « Ring », des combinaisons récentes ont cherché à concentrer en une même main et sous une même direction deux ou plusieurs puissantes compagnies maritimes. « Beaucoup de commerçants et d'industriels n'ont point voulu voir derrière ces amalgamations, l'esprit de coopération et d'union qui anime aujourd'hui toutes les grandes entreprises. Ils n'ont aperçu qu'un effort blâmable en vue de tuer la concurrence et d'exploiter le public, en un mot, suivant la doctrine de Smith, un monopole. » (1).

Les armateurs anglais ont qualifié ces associations du mot de « conférence », qui indique assez comment l'union s'est généralement établie entre les compagnies navales, à la suite de réunions où les intéressés discutaient leurs intérêts en commun.

Les *Conférences maritimes* ont eu pour objet, et souvent pour résultat, l'uniformité, la régularisation, ou encore la hausse des frets, un « *living freight* », quand le fret était tombé trop bas.

Les armateurs ont cherché à contrôler le cours du transit maritime, comme tous les industriels se sont efforcés de contrôler leurs prix ; mais ils sont allés plus loin. Ils ont voulu imposer les frets.

Ils n'ont pas craint de décider que leurs navires ne partiraient qu'à certaines dates, afin de ne plus se concurrencer et de forcer le commerce à diviser ses marchandises entre les différentes compagnies syndiquées. Au lieu d'aller au devant des besoins du public, ils ont prétendu imposer leur commodité particulière.

Ils ont interdit les contrats spéciaux avec les expé-

(1) Maurice Anjubault, *Marine anglaise et Libre-Echange*, page 40.

dileurs privés. Mais, en cherchant à niveler les frets, ils n'ont pas tenu compte des particularités si nombreuses de chaque commerce et des besoins individuels.

Ils ont restreint la liberté de leurs concurrents, en se coalisant contre les armateurs qui n'avaient pas voulu, ou qui parfois n'avaient pas pu se joindre au « ring ».

Les commerçants qui ont consenti à passer des contrats assurant exclusivement au trust maritime leurs marchandises, ont été favorisés; les autres imposés, ou plus exactement soumis à un tarif majoré de 10 p. 100.

Deux conférences ont eu leur heure de célébrité : celle du « *Far East trade* » et le « *Cape Ring* ».

Cette dernière coalition a profité de la guerre du Transvaal, c'est-à-dire d'un moment de pénurie dans l'industrie des transports, pour hausser considérablement les frets entre l'Angleterre, le Natal et la Colonie du Cap. Le gouvernement britannique a payé pour le ravitaillement de ses troupes des sommes énormes et a été pendant deux ans à la merci du « *Cape Ring* ». La fin des hostilités, en ralentissant le mouvement maritime entre le Cap et les ports anglais, a obligé le « Ring » à abaisser l'échelle de ses frets. Le public se plaint moins aujourd'hui de ses exactions.

La *Sailing Ship Owners' International Union* (2) fut formée à Paris en décembre 1903 pour régulariser les frets des navires à voiles jaugeant 1.000 tonnes et plus à leur retour d'Australie et de la côte américaine du Pacifique en Europe. La cause immédiate de cette combinaison provenait des primes accordées aux armateurs des bateaux français qui leur permettaient d'accepter des conditions ne laissant aucun profit aux armateurs non subventionnés des autres pays.

Comme seulement 1.800.000 tonnes, ou 17 p. 100 du tonnage total britannique se composaient de bateaux à voiles, à l'époque où cette union fut formée, il est évident que l'Angleterre était moins intéressée que les autres nations à la conclusion de cet accord.

En juin 1905, un essai plus important de régularisation des frets fut tenté par la constitution de la « *Baltic and White seas Conference for the protection of the interest of Shipowners, the improvement of*

(1) Conférence du commerce de l'Extrême-Orient et Conférence du Cap.

(2) Union internationale des propriétaires de navires à voiles.

freight conditions, and the fixing, from time to time of minimum freight rates » (1) Titre éloquent !

Le tarif minimum a été immédiatement adopté par l'unanimité des armateurs représentés à la réunion. 1.048 navires à vapeur d'un tonnage total de 1.612.000 tonnes furent intéressés dans la combinaison qui a été « plus ou moins heureuse » (2).

Mais, dans ces combinaisons, les compagnies ne perdaient point leur indépendance.

De tous les « rings », celui qui a été vraiment un *trust maritime* dans lequel les compagnies perdirent leur individualité, le plus célèbre, le plus sensationnel a été celui qu'on a appelé en France, le *trust de l'Océan*, en Angleterre, l'*Atlantic combine*, aux Etats-Unis, le *Shipping trust* et dont le nom officiel est *International Mercantile Marine Company* enregistrée le 1^{er} octobre 1903 avec des statuts conformes aux lois hospitalières de l'Etat de New-Jersey (3).

Le trust de l'Océan a été formé autour de la *Leyland Line*, qui lui a servi de noyau. Cette ligne envoyait des navires vers Boston (Etats-Unis) et la Méditerranée. Elle était habilement dirigée et prospère. Une autre compagnie, la *West India and Pacific*, de Liverpool ne le cédait en rien à celle-ci sous le rapport de la prospérité. On était en 1900, en pleine guerre du Transvaal, alors que les besoins militaires de l'Etat et les exigences du commerce exportateur faisaient grossir les dividendes de ces deux compagnies.

Les directeurs de la « Leyland Line » voulurent acheter la « West India and Pacific line ». Ils firent à leurs confrères de telles offres que ceux-ci conclurent le marché. Les vendeurs furent royalement payés, et payés comptant.

A la suite de cette transaction, les deux compagnies se fondirent en une seule : la *Frederick Leyland Co*. Onregistra la nouvelle compagnie selon les prescriptions de la loi anglaise, et ses flottes continuèrent à battre pavillon anglais. Cependant, la plupart des actions

(1) Conférence pour la protection des intérêts des armateurs, l'amélioration des frets, et la fixation de temps à autre d'un tarif de fret minimum.

(2) *Fairplay*, 28 décembre 1905.

(3) *Incorporated under a hospitable New Jersey Charter*, suivant l'expression de M. Winthrop Marvin.

se trouvaient entre des mains américaines, qui avaient fourni les capitaux d'achat.

La « Frederick Leyland » était américanisée.

Les armateurs anglais ne s'en plainquirent pas. Ils se contentèrent de faire remarquer que les Yankee avaient donné des sommes folles pour une flotte de navires dont les types commençaient à vieillir. De nouveaux navires, disaient-ils, pouvaient toujours être construits rapidement et à bon marché pour remplacer ceux qui étaient retirés de la flotte marchande anglaise.

L'achat de la « Leyland » ainsi transformée, n'était qu'un commencement.

Vers la fin d'avril 1902, on apprit qu'un arrangement avait été conclu, au début de l'année entre M. Pirrie, pour la *White Star Line*, l'*Atlantic Transport Co* et la maison de construction maritime *Harland et Wolff*, de Belfast ; M. J. Pierpont Morgan pour les compagnies américaines, M. Ballin pour les deux grandes compagnies allemandes : la *Hamburg America line* et le *Norddeutscher Lloyd* (1).

L'objet du contrat était l'acquisition au 31 décembre 1902 ou avant cette date, des propriétés et du matériel maritimes de ces différentes compagnies. Seules, les compagnies allemandes ont conservé leur indépendance financière et sociale, ne passant avec le trust que des arrangements de trafic.

Le trust de l'Océan était formé avec un capital de 170 millions de dollars ou 34 millions de livres sterling.

Il est débiteur d'une énorme hypothèque de 10 millions de livres sterling, soit 250.000.000 de notre monnaie. Cette somme a été dépensée en achats de compagnies et en commissions.

L'élément financier a prédominé, et il y a eu *overcapitalisation* : la concentration a été un prétexte.

Voici les résultats de l'*International Mercantile Marine Company*, en ce qui concerne les *American, Red Star, White Star, Dominion, and Atlantic Transport Lines*, pour ses trois premières années d'existence :

(1) M. Raffolovich, dans son livre sur les *Trusts, Cartels, et Syndicats*, a donné d'intéressants développements sur le *Shipping Trust*, page 167.

	1903 \$	1904 \$	1905 \$
Profits en gros....	31.037.420	28.846.993	33.362.918
Dépenses.....	27.036.898	27.040.386	27.456.174
Profits nets.....	4.002.522	1.806.407	5.906.744
Charges pour obligations, intérêts et income tax..	3.645.227	3.845.557	3.880 055
Balance	355.295	2 039.150	2.890.848

Les comptes de la *Leyland Line* sont séparés. Pour 1905, les profits de cette compagnie ont été de £ 88.418.

En somme, la situation financière est très peu brillante. Avec son capital gigantesque, le trust a encore eu la mauvaise chance de débiter au milieu d'une crise de frets. Il espérait réaliser de grosses économies sur les frais généraux, en réduisant la vitesse des navires rapides, en nivelant les frets. Ce premier espoir a été déçu. Les gouvernements français et anglais ont passé des contrats de subvention avec les compagnies *Transatlantique* et *Cunord*, qui obligent celles-ci à mettre en service des navires extra-rapides.

Les dangers que l'*Atlantic Combine* devait faire courir à la marine marchande anglaise ont été jusqu'ici imaginaires. Le gouvernement anglais a passé un arrangement avec M. Morgan et l'effet général de cette convention a été d'assurer que les compagnies anglaises qui étaient entrées dans la combinaison, resteraient anglaises non pas seulement nominalemeut mais en réalité, la majorité de leurs directeurs étant composée de sujets anglais.

L'arrangement stipulait en outre que tous les bâtiments portant le pavillon britannique et la moitié des bâtiments qui pourraient être construits ultérieurement pour le trust, resteraient anglais et continueraient à porter le pavillon britannique, qu'ils seraient commandés par des officiers anglais et que leurs équipages seraient composés de sujets anglais dans une proportion semblable.

En ce qui regarde la construction future, la combinaison prit l'engagement que la moitié au moins du tonnage à construire serait assurée aux compagnies anglaises. Cet accord sauvegardait parfaitement les intérêts anglais et l'on peut rire à présent, surtout en voyant les résultats financiers du trust, de la panique

qui a sévi en Angleterre et en Europe lorsqu'on a révélé pour la première fois les grands projets de Mr. Morgan, lorsqu'on a parlé de la *morganisation* de l'Océan ! « Les paniques, dit Mr. Raffalovich, font partie du bagage psychologique de l'humanité... Si les paniques sont devenues plus rares à la guerre et dans les relations internationales, nous en sommes affligés plus souvent que dans le passé dans les rapports commerciaux et industriels. »

L'*International Mercantile Marine Company* s'est fondée en quelque sorte au grand jour, sous une lumière beaucoup plus crue que les faibles lueurs qui éclairent d'habitude les agissements des financiers.

On a eu cette fois la vision très nette des procédés employés par les trustomanes. On a pu calculer approximativement le coût de la flotte, le prix auquel il serait possible d'acheter des navires semblables, on a pu chiffrer ce qu'il faudrait de bénéfices annuels pour rémunérer le capital et à ce dernier point de vue, on peut facilement prévoir que les actionnaires ordinaires ne sont point là de toucher le moindre grain de mil, les arrérages des actions privilégiées cumulatives n'ayant pas été payés pendant 4 ou 5 ans. Le capital total du trust est actuellement de 175.954.773 dollars ou 879.773.865 francs de notre monnaie. Ses actions privilégiées ont baissé de plus de moitié et ses actions ordinaires des neuf dixièmes.

Telle est, en résumé, l'histoire du fameux trust de l'Océan, dont l'office central est à Broadway-New-York, qui a consolidé cinq grandes compagnies : la *Leyland Line*, l'*Atlantic Transport line*, l'*American line*, la *White Star line* et la *Holland Amerika line*.

Sa formation n'a été qu'un épisode du mouvement de concentration qui s'est manifesté dans les centres maritimes anglais.

La *Leyland line* était elle-même le résultat de plusieurs amalgamations. Au début de cette année, les journaux anglais annonçaient qu'elle avait formé une nouvelle amalgamation avec Messrs. *J. H. Welsford and Co, Limited*, de Liverpool, propriétaires de la *Gulf Transport Line*.

La *Bucknall Steamship Lines, Limited*, fut établie en 1900 pour unir les intérêts de Messrs. *Bucknall Brothers*, directeurs de plusieurs lignes de navigation à

vapeur, de la *British and Colonial Steam Navigation Co*, et de la *Bucentaur Steamship Co*, avec un capital de £ 1.850.000.

William France, Fenwick and Co amalgamèrent en 1901, avec un capital de £ 450.000, trois maisons engagées dans le transport du charbon à Londres.

Les deux grandes lignes de l'*Union Line* et de *Castle Line* n'en font plus qu'une depuis 1900. Leur capital est de £ 2.000.000 et leur prépondérance est évidente dans le commerce du Cap.

La *Booth Steamship Co*, capital £ 1.000.000, fusionna deux maisons pour le commerce du Brésil en 1901. La *China Mutual Steam Navigation Co* fut vendue en 1902 à Mr. *Alfred Holt*, de Liverpool, qui possédait déjà une ligne pour la Chine. La *Canadian Pacific Railway Co*, qui avait sa propre flotte dans le Pacific, compléta en 1903 son union avec l'Europe par l'achat de la *Beaver Line*, de Liverpool. La même année, *Thomas Wilson, Sons and Co*, une société privée limitée au capital de £ 2.000.000, acquit la flotte de *Messrs. Bailey and Leetham*, leurs rivaux dans le commerce Hull-Hambourg, et en 1906 ils passèrent un accord avec la *North-Eastern Railway* pour se partager également les profits du trafic entre Hull et Hambourg, Anvers, Gand et Dunkerque. Enfin, dernièrement, la *Royal Mail Steam Packet Company* acquit, à partir du 1^{er} janvier 1906, tout l'intérêt de la *Pacific Steam Navigation Co* dans l'*Orient-Pacific Line* pour l'Australie, jusque-là exploitée en commun par cette compagnie et l'*Orient Steamship Company*.

Plusieurs autres compagnies importantes ont absorbé ainsi de petites compagnies, qui visitaient les mêmes routes commerciales que leurs puissants paquebots. Pour ces faibles en présence des forts, le dilemme s'imposait : ou se soumettre, ou disparaître.

Il est impossible de dire si par ces amalgamations les compagnies maritimes ont réussi à fortifier et améliorer leur situation : on peut tout au moins affirmer qu'elles n'ont point contrôlé le marché. Les frets sont aussi irréguliers que dans le passé.

Au début de cette année, le 14 janvier, une centaine de propriétaires de navires, représentant des intérêts dépassant £ 10.000.000 se sont réunis à Newcastle, Old Guildhall, pour former une *Union internationale* dans le but d'assurer un « *living freight* », un fret de

vie nourrissant son armateur ! Cette Union devait être une « *great combine* » sur le modèle de la *Baltic and White seas Conference* en vue d'élever les frets avilis. Un comité a été nommé pour faire des ouvertures aux propriétaires de navires dans les autres parties du Royaume-Uni et du continent. On peut prévoir que ces efforts n'aboutiront point à une entente bien solide. Les intérêts sont trop diversifiés, les forces ou faiblesses de résistance trop dissemblables pour permettre un accord durable et international. C'est ce qui explique pourquoi les « rings » succèdent aux « rings » sans grande action effective. Les conférences maritimes peuvent avoir des périodes de succès. Ainsi la *Singapore conference* qui a réuni dans une même union les armateurs et les chargeurs, a réussi à éliminer du port de Singapour les *tramps* anglais en faveur des compagnies suivantes : le *Norddeutscher Lloyd*, la *Hamburg Amerika Line*, et les grandes compagnies postales de France, d'Autriche et de Hollande, qui font partie de la combinaison.

En présence de quelques abus isolés, le Parlement anglais a fini par s'émouvoir. Une commission royale, la « *Shipping ring Commission* » a été nommée en novembre 1906.

Les organes libre-échangistes ont accueilli fraîchement son avènement. Suivant le *Shipping World* (1), on conçoit mal comment le gouvernement peut enquêter sur un tel sujet, purement commercial, sans faire machine en arrière, sans revenir aux errements du temps où les magistrats décidaient des salaires.

L'Etat anglais ne peut se mêler d'homologuer les échelles de frets et de restreindre les abus des « rings » monopolisateurs sans toucher aux principes de la liberté commerciale et du libre-échange intégral qui ont, jusqu'à ce jour, résisté aux assauts répétés des *Tariff Reformers*.

Dans un pays libre-échangiste, comme l'Angleterre, les rings, comme les trusts, n'ont pas de plus grand ennemi, d'adversaire plus redoutable que le libre-échange.

« La nation qui possède la première marine du monde, dit Mr. Anjubault (2), peut avoir à supporter momentanément, et dans une faible mesure, les excès

(1) *Shipping World*, 28 nov. 1906.

(2) *Marine anglaise et Libre-Echange*, page 53.

de la concentration navale. De puissants syndicats, anglais et étrangers, parviendront pendant quelques années à monopoliser certains transports et chercheront par tous les moyens à éliminer la concurrence.

Sous le régime du libre-échange, celle-ci ne saurait jamais être supprimée. Plus les abus d'un « Shipping-ring » seront criants, plus brève sera son existence.

Le trust, au sens américain du mot, ne peut pas vivre longtemps dans la libérale Angleterre, aussi bien le trust commercial que le trust maritime. »

II. — Compagnies de chemins de fer et d'omnibus

L'industrie des transports par terre est soumise à des conditions qui n'existent point dans les autres industries. La libre concurrence est impossible pour les tramways qui n'ont à se défendre que contre les omnibus et les *motorcars* et leurs tarifs sont homologués par les conseils des districts dont ils traversent les territoires. Quant aux chemins de fer, chaque compagnie a un certain réseau où elle est libre d'établir son tarif.

Cependant le Parlement anglais a permis à la concurrence d'exercer son libre jeu, en laissant les compagnies de chemins de fer établir des routes différentes entre les centres importants, et il l'a fait pour empêcher le monopole des grands districts. Pendant longtemps la lutte a été serrée entre les compagnies. Elles ont enfin reconnu l'avantage d'un tarif fixe et d'une bonne entente et, maintenant, leurs représentants se rencontrent tous les mois dans des « conférences ». Il y a l'*English and Scotch Traffic Rates Conference* pour le trafic entre l'Angleterre et l'Ecosse, l'*English and Irish Traffic Rates Conference* pour le trafic entre l'Angleterre et l'Irlande, et la *Normanton Conference* pour l'ensemble du trafic anglais. Ces conférences discutent les points en litige, élèvent ou abaissent les tarifs. La concurrence ne se fait plus maintenant sur les prix ; elle s'exerce dans la recherche du trafic, dans la distribution régulière des marchandises, dans le confortable des voitures de voyageurs, dans la rapidité des trains, dans la politesse et la complaisance des employés de chaque compagnie, etc. Le bonheur du commis-voyageur va-t-il s'évanouir ? Déjà, la *London and North-*

Western Railway a passé un accord avec la *Lancashire and Yorkshire Railway*, puis avec la *Midland Railway*, pour réaliser des économies dans l'exploitation. Il est à craindre que les autres compagnies n'imitent cet exemple et que, pour contenter leurs actionnaires toujours en quête d'un plus gros dividende, elles cessent de se concurrencer.

Dans le tableau suivant nous avons réuni les différentes compagnies de chemins de fer et résumé l'histoire de leur capitalisation et donné la liste de leurs derniers dividendes ordinaires :

COMPAGNIES	CAPITAL ACTIONS	CAPITAL OBLIGATIONS	CAPITAL entièrement payé	Derniers dividendes ordinaires en 1908
	\$	\$	\$	pour 100
London and North-Western	73.418.163	29.683.278	103.101.441	6
Midland	86.392.533	27.627.406	114.019.939	11/2
Great Western	68.333.566	21.860.171	90.193.737	8 1/2
Great Northern	37.983.385	11.400.198	49.383.583	2
Great Central	29.757.804	13.858.036	43.615.840	2
Great Eastern	34.521.463	17.059.765	51.581.228	1
North London	2.984.400	970.866	3.955.266	3 1/2
Rhymney	1.525.602	421.699	1.947.301	7
Barry	3.634.993	1.038.798	4.673.791	6 1/2
Calédonian	35.079.696	10.334.291	45.413.987	3
Great North of Scotland	3.993.672	1.394.058	5.387.730	11/2
North British	30.529.148	13.158.351	43.687.499	0
Dublin, Wicklow and Wexford	1.170.150	753.227	2.523.377	0
North Eastern	51.134.042	17.351.580	68.488.622	6
Lancashire and Yorkshire	39.414.315	15.178.495	54.592.810	4
Cambrian	2.375.718	2.364.453	4.740.171	0
C. K. and Penrith	832.479	90.132	922.611	3
Furness	4.893.500	1.730.441	6.623.941	3
London and South-Western	29.306.645	11.533.510	40.860.155	5 1/2
London Brighton and South Coast	20.725.775	6.621.716	27.347.491	3 1/4
South-Eastern	23.031.520	7.862.941	30.894.461	0
London, Chatham and Dover	19.262.010	8.873.002	28.135.012	2 3/4
Metropolitan	6.858.985	3.548.799	10.407.784	2 3/4
Metropolitan District	7.381.617	2.048.825	9.830.442	1 3/4
Taff Vale	4.348.322	1.318.967	5.667.289	4
Glasgow and South-Western	12.473.561	4.058.469	16.532.033	7/8
Highland	4.653.243	1.920.640	6.573.883	11/2
Great Northern (Ireland)	5.664.866	2.064.085	7.728.951	0
Great S. and Western	9.630.093	3.974.834	13.604.929	4 1/4
TOTAL	651.811.271	240.124.033	891.935.304	moyenne 30/0

Parmi ces compagnies, plusieurs ont contracté entre elles des amalgamations et, quoique gardant leurs ad-

ministrations indépendantes, elles ont mis leurs profits en commun.

La *Great Western* a absorbé les *Bristol and Exeter and South Devon Companies* qui s'étaient elles-mêmes amalgamées en 1865 avec la *West Cornwall Railway Co.*

La *London, Chatham and Dover* a conclu, en janvier 1899, une alliance avec la *South-Eastern Railway Co.*

Le 1^{er} juillet 1908, la *Midland* a passé un accord pour 99 ans avec la *London and North-Western Railway Co.*

Un récent projet d'amalgamation a fait plus de bruit. La *Great Northern*, la *Great Central* et la *Great Eastern* désirent s'amalgamer.

Un comité mixte représentant ces trois grandes compagnies a exposé ce projet dans un *Bill* qui viendra bientôt devant le parlement britannique. La *Great Northern* avait, antérieurement, posé les principes d'une « working union », d'une union pour l'exploitation. Mais les *Railway Commissioners* s'y sont opposés. Le Parlement se montrera-t-il plus conciliant que la Commission des chemins de fer ? S'il accepte le bill qui lui est soumis, ce sera une grande victoire pour la cause de l'amalgamation et de la concentration en Grande-Bretagne.

Le capital enroulé dans cette triple amalgamation serait de £ 144.580.651.

Ce projet a ses partisans comme ses adversaires. Le 29 janvier 1909, un meeting eut lieu pour protester contre l'opinion qu'on voulait lancer dans le public que la *Great Northern-Central-Eastern Amalgamation* serait une cause de réduction des salaires et du personnel de chacune de ces Compagnies (1).

La concurrence s'exerce plus librement entre les compagnies d'omnibus mais sur la plupart des routes les différents propriétaires d'omnibus se sont unis en « associations » et partagent entre eux leurs bénéfices. Ces associations rentrent dans la catégorie des *pools*. Le mouvement d'amalgamation a aussi commencé son œuvre. En 1900 l'*Associated Omnibus Company* a été formée avec un capital de £ 135.000 pour acquérir trois entreprises et ses résultats sont très satisfaisants.

(1) *Daily Chronicle*, 30 janvier 1909. Il est à craindre que ce projet ne soit pas réalisé devant les exigences imposées par le Conseil d'enquête qui l'a examiné.

D'autres essais ont été tentés, mais sans succès, pour amalgamer les deux grandes compagnies de Londres, la *London General Omnibus Company* et la *London Road Car Company*.

A présent, avec l'avènement du *motor-bus* et de ses nombreuses compagnies, il y a eu augmentation de concurrence et quatre compagnies de Londres se sont unies en décembre 1906 pour former la *Vanguard Motor Omnibus Company* qui a un capital de un million de livres sterling.

CHAPITRE VI

BANQUES ET ASSURANCES

SECTION I. — Banques

Les Banques constituent le domaine propre des finances. Elles ont été le berceau du capitalisme moderne. Elles furent les premières à adopter la forme des sociétés par actions et à entreprendre des opérations internationales. La banque privée a presque disparu en Angleterre devant la banque par actions. Les dépôts dans les banques anglaises ont passé de £ 350.000.000 en 1875 à £ 859.000.000 en 1903, soit une augmentation de 147 p. 100 en 27 ans (1).

La politique financière des différentes banques anglaises varie grandement de l'une à l'autre. Quelques sociétés sont satisfaites de leur propre entreprise et ne songent point à absorber leurs compagnes; d'autres, au contraire, sont toujours aux aguets, prêtes à englober les autres banques privées ou par actions et à transformer leurs rivales en succursales. C'est le résultat du mouvement d'amalgamation qui a pénétré partout. Tandis qu'en Amérique, la terre classique du trust, les banques ont pratiqué le système de l'isolement, chaque banque nationale ne comprenant qu'un seul établissement et un seul centre d'action, en Angleterre elles ont suivi celui de l'amalgamation et de l'absorption.

La période de 1897 à 1906 a été féconde en amalgamations. Il y en a eu 85, et 68 d'entre elles ont été l'œuvre des six banques les plus actives et les plus importantes de Londres.

Pour montrer leur développement, voici un tableau indiquant le capital de ces institutions en 1897 et en 1906, ainsi que le nombre des maisons qui furent amalgamées durant cette période :

(1) *Ashley*. *British Industries*, page 91.

RAISONS SOCIALES	CAPITAL EN LIV. STERL.		Nombre d'amalgamations
	1897	1906	
Barclay and Co.....	29.420.000	50.373.000	14
Capital and Counties...	18.938.000	35.553.000	10
Lloyds.....	40.759.000	75.670.000	18
London City & Midland	19.157.000	63.541.000	10
Parr's.....	24.155.000	37.079.000	3
Union of London and Smith.....	20.690.000	46.019.000	13
Total.....	153.319.000	308.235.000	68

De ces six banques, la *London City and Midland* montre le plus remarquable développement. Par une série d'amalgamations, elle a, en dix ans, augmenté ses ressources de £ 44.000.000, son capital entièrement payé de £ 2.071.000 et ses comptes et dépôts de £ 35.161.000, soit plus de 200 p. 100. D'une banque provinciale, relativement petite, elle a, en fait, passé au rang des plus grosses entreprises financières de l'Angleterre.

Son premier exploit fut son alliance avec la *City Bank of London* qui enfla immédiatement ses comptes courants de plus de 8 millions et demi de livres sterling et son capital entièrement payé d'environ £ 700.000.

Son dernier a été, en 1908, l'absorption de la *North and South Wales*, de la banque du Nord et du Sud du Pays de Galles, qui assure à la *London City and Midland*, le premier rang après la Banque d'Angleterre (1). Cette amalgamation est si importante que les chiffres de leurs derniers rapports méritent d'être cités :

	London City and Midland	North and South Wales	Total de l'amalgamation
Argent comptant.	£ 17.025.484	£ 11.227.278	£ 20.106.576
Dépôts.....	53.212.535	7.310.377	64.439.813
Escompte et avances.....	34.850.916	3.081.092	42.161.295
Réserves.....	3.142.850	512.000	3.654.850

(1) *The Economist*, 21 novembre 1908.

Après la London City and Midland, le plus frappant record est celui de l'*Union of London and Smith*, qui organisa la plus grande amalgamation qui ait pris place dans la dernière décade, et même dans l'histoire des Banques anglaises. L'absorption de *Smith, Payne and Smith's* par l'*Union of London* eut lieu en 1902 : 30.000 nouvelles actions furent émises à £ 38 chacune et le prix d'achat fut de £ 525.000. L'année suivante, la banque de *Prescott* qui elle-même avait englouti trois banques en sept ans, fut engloutie à son tour par l'*Union of London and Smith* et le capital entièrement pavé de l'amalgamation atteignit ainsi l'énorme montant de £ 3.554.000. Elle a maintenant 239.341 actions de £ 100 chacune et 15 livres et demie sont payées sur chaque action.

Lloyds bat le record du nombre des maisons amalgamées qui est de 18. Sa récente absorption de la *Devon and Cornwall Banking Co* a augmenté son capital de £ 300.000 et ses dépôts de plus de £ 4.000.000. Elle compte 481.450 actions de £ 50, dont 8 livres sont payées sur chaque action. De 1898 à 1904 ses dividendes ordinaires ont été de 20 p. 100 et, dans les dernières années, de 18 p. 100.

Parr's n'a amalgamé que trois maisons. Elle a émis 85.425 actions de £ 100, dont £ 20 sont payées sur chaque action. Ses dividendes ordinaires ont été de 20 p. 100 dans les huit dernières années.

La *Capital and Counties* compte 157.000 actions de £ 50 et 10 livres sont payées sur chaque action. Depuis 1900, ses dividendes ordinaires sont de 18 p. 100.

Enfin, *Barclay and Co* comprend à présent 400.000 actions de £ 20 et 8 livres seulement sont payées sur chacune d'elles. Depuis 1902, ses dividendes sont de 15 p. 100.

Le mouvement d'absorption des banques de province par les grandes banques de Londres continue.

Depuis le 1^{er} janvier 1909, la *London Joint Stock Bank* et la *York City and County Bank* sont amalgamées, la banque de Londres ayant acheté toutes les actions de celle de province. Cette amalgamation récente est très importante. La *York City and Counties* avait déjà fusionné trois banques du *Yorshire*.

Le capital de la *London Joint Stock Bank* est de £ 12 millions en actions de £ 100 sur lesquelles sont payées £ 15. Celui de la *York City and County* est de

£ 12.700.000, dont seulement £ 720.000 sont appelées. Voici leur situation financière d'après les derniers rapports :

	Dépôts	Prêts et avances	Placements	Dividendes p. 100	
				1907	1908
London Joint Stock	£ 19.241.436	£ 10.020.816	£ 4.360.276	11	10
York City and County.....	11.595.579	7.102.816	2.913.476	16 2/3	15 5/6
Total.	30.807.015	17.123.632	7.268.476		

Si nous passons maintenant aux banques de province, nous voyons qu'elles se fusionnent parfois entre elles.

Durant la décade 1897-1906, quinze amalgamations de ce genre ont eu lieu. Le tableau suivant montre qu'elles ont été l'œuvre de huit banques :

RAISONS SOCIALES	CAPITAL TOTAL EN £		Nombre d'amalga- mations
	1897	1906	
Banque de Liverpool...	12 340.000	17.681.000	1
Bradford district.....	1.943.000	4.014.000	1
Lancashire et Yorkshire	4.585.000	11.062.000	4
Manchester and County..	11.112.000	12.591.000	1
Union Bank (de Man- chester).....	4.298.000	6.307.000	1
United counties (dis- trict de Birmingham).	5 681.000	9.708.000	2
Wilts & Dorset.....	10.956.000	12.445.000	2
York City and County..	8.928.000	12.664.000	3
Total.....	59.843.000	86.502.000	15

De ces quinze amalgamations, la plus remarquable est l'absorption de la *Craven Bank* par la Banque de Liverpool en 1906 qui augmenta de 3 millions sterling les dépôts de la Banque de Liverpool. Dans le tableau ci-dessus ne figurent point deux récentes amalgamations qui ont vu le jour après 1906, celle de la *Birmingham District and Counties* avec la *Bradford Old Bank* et celle de la *Lancaster Bank* avec la *Manchester and Liverpool District*. Elles montrent que les banques de

province continuent la même politique que celles de Londres et, plutôt que d'être englouties par ces dernières, elles s'amalgament de plus en plus entre elles, les plus petites venant volontairement au secours des plus fortes.

En Ecosse, nous trouvons la même tendance. A la suite des dernières amalgamations, le nombre des banques écossaises a été réduit à huit. Voici les dividendes des plus importantes d'entre elles de 1905 à 1908 :

<i>Commercial of Scotland</i>	= 20 p. 100.
<i>National of Scotland</i>	= 20 p. 100.
<i>North of Scotland</i>	= 11 1/4 p. 100.
<i>Royal of Scotland</i>	= 10 p. 100.

Avec le mouvement d'amalgamation, grandit la puissance des banques britanniques. On s'en est plaint en Angleterre. Quand, en 1902, il fut question d'augmenter le droit sur les chèques, on attribua l'échec de la proposition à l'omnipotence des banques par actions. Mais peut-être la véritable cause fut plutôt l'impopularité du projet parmi les hommes d'affaires, les *business men* qui signent les chèques et qui obtinrent le tout puissant appui de la Presse britannique.

SECTION II. — Assurances

Les amalgamations de compagnies d'assurances ont été presque aussi communes que celles des banques.

Dès 1878, la *Scotish Union* et la *National Insurance Co* furent amalgamées par *act* spécial du Parlement. En 1906, elles absorbèrent la *Lancashire and Yorkshire Insurance Company*. Leur capital autorisé est de £ 6 millions, dont £ 3 millions sont payées.

En 1890, l'*Ocean Railway and General Accident Assurance Company, Limited*, s'amalgama avec l'*Ocean and General Guarantee Co Limited*. Son capital est de £ 621.540, dont £ 172.308 sont payées.

En 1892, la *Law Union Fire and Life Insurance Co*, établie en 1854, s'amalgama avec la *Crown Life Assurance Co*, formée en 1825. Leur capital est de £ 1 million 500.000.

En 1894, la *Commercial Union Assurance Co, Limited*, enregistrée en 1885, acquit plusieurs petites compagnies et les assurances contre l'incendie de la *West*

of *England Fire and Life Insurance C^o* (1). Elle absorba en 1905 la *Hand-in-Hand Fire and Life Insurance Society* et, en 1906, l'*Accident Insurance C^o, Limited*. En 1907, elle acquit l'*Union Assurance Society* et leurs entreprises restent apparemment séparées, comme dans le cas de la *West of England*, quoique sous la garantie et au profit de la *Commercial Union* qui possède presque la totalité de ses actions. La *Commercial Union* a aussi absorbé la *Scottish County and Mercantile Insurance C^o*. Voici la liste de ses dividendes depuis 1897 :

1897 et 1898.....	30 p. 100
1899	32 1/2 p. 100.
1900	35 p. 100
1901	35 p. 100
1902	40 p. 100
1903	40 p. 100
1904	45 p. 100
1905	55 p. 100
1906	60 p. 100
1908	60 p. 100

La *Commercial Union* a £ 1 million d'obligations et hypothèques.

En 1897, l'*Imperial Accident Insurance C^o* s'amalgama avec la *Carriage Insurance Company* avec un capital de £ 1 million.

En 1900, la *General Accident Fire and Life Assurance Corporation, Limited*, enregistrée en février 1891 pour entreprendre l'affaire de la *General Accident and Employer's Liability Assurance Association*, datant de 1885, absorba la *Scottish General Fire Assurance Corporation, Limited*. C'est en 1905 qu'elle a pris la raison sociale sous laquelle elle est connue aujourd'hui. Elle a entrepris les assurances-vies en mars 1906 et s'amalgama au mois d'août de la même année avec la *Regent Fire Insurance Company, Limited*. Son capital est de £ 1 million en actions de £ 5. De 1896 à 1908, ses dividendes ont été en moyenne de 12 1/2 p. 100 par an.

En 1902, la *Yorkshire Insurance Company, Limited* absorba la *Lion Fire Insurance Company, Limited*, et en 1906, la *National Assurance C^o* d'Irlande.

(1) « Compagnie d'assurance, incendies et vie de l'Ouest d'Angleterre. »

Elle a enregistré sa raison sociale actuelle le 3 juin 1908. Son capital est de £ 1 million.

En 1904, la *London and Lancashire Fire Insurance Co* s'amalgama avec la *Scottish Employers' Liability and General Insurance Co, Limited*. En 1906, elle acquit une grande partie des assurances de la *National Union Society, Limited*, et la *Standard Marine Insurance Co*, et en 1907, la *Law Accident Insurance Society*.

Toutes ces entreprises continuent séparément sous la garantie de la *London and Lancashire Co*.

Son capital autorisé est de £ 3 millions dont £ 2 millions 641.250 en actions de £ 25, ont été souscrites et £ 264.125 payées en deux livres et demie par action.

Depuis 1905, ses dividendes annuels sont de 32 p. 100.

En 1905, *L'Alliance Assurance Co*, établie en 1824 et enregistrée le 11 avril 1902 pour acquérir l'*Imperial Insurance Co, Limited*, acquit l'*Alliance Marine and General Assurance Co, Limited*. Elle absorba encore en 1906 la *Provident Life Office*, la *Westminster Fire Office* et la *County Fire Office*, et, en 1907, la *Law Fire Insurance Society*. Toutes ces entreprises continuent séparément sous la garantie de l'*Alliance Assurance Co*.

Son capital émis est de £ 5.450.000, £ 5 millions étant en actions de £ 20 et £ 450.000 en actions d'une livre. Toutes les actions d'une livre sont payées entièrement. Sur celles de 20 livres, £ 2 et 4 shillings ont été appelés.

En 1906, la *Guardian Assurance Company, Limited*, qui s'appelait, avant 1902, la *Guardian Fire and Life Assurance Co*, absorba la *Westminster and General Life Assurance Association*. Son capital est de £ 2 millions, dont un million a été payé.

La même année, la *Sun Insurance Office* entreprit les assurances-incendies de la *Patriotic Assurance Co*. Les assurances-vie de cette dernière compagnie passèrent à la *Sun Life Assurance Society*, qui avait déjà absorbé en 1897, la *Sun Life Assurance Co*, de l'Inde.

L'*United Provident Assurance Co, Limited*, enregistrée le 2 janvier 1900, s'amalgama également en 1906, avec la *Yorkshire Provident Life Assurance Co*, en 1907, avec la *Popular Life Assurance Company, Limited* et en 1908, avec la *British Legal Life Assurance Co*. Son capital est de £ 500.000.

En 1907, la *Royal Insurance Co* absorba la *Northern*

Accident Insurance Company ; la *General Guarantee and Accident Co* s'amalgama avec la *Provident Clerks* ; la *Northern Assurance Company* acquit la *Compensation and guarantee Fund, Limited*, et son capital est de £ 3 millions en actions de £ 10, dont une livre a été payée.

La même année, la *Central Insurance Company* a été absorbée par la *Liverpool and London and Globe*, à des conditions très avantageuses pour elle et la *Phoenix Assurance Company* par la *Pelican and British Empire office*.

En 1908, la *London and Provincial Assurance Company* a acquis toutes les actions de l'*Irish Provident Assurance Company, Limited*, ainsi que celles de la *Provincial Homes Investment Company, Limited*. Enfin l'*Ocean Marine Insurance Company* a été absorbée, à partir du 1^{er} janvier de 1908 par la *North British and Mercantile Co*, compagnie d'assurances contre l'incendie.

Ce dernier exemple met en relief le caractère *distinctif* des amalgamations des Compagnies d'assurances qui ont, en général, été conclues à des conditions excellentes pour les plus petites compagnies. On ne voit point dans quel but une compagnie d'assurance contre l'incendie, prospère comme la *North British and Mercantile Co*, s'est lancée dans l'entreprise des assurances maritimes, certainement moins lucrative, par une amalgamation qui donne à l'*Ocean Marine Insurance Company* une augmentation de profits de £ 1.000 par an (1).

(1) Depuis 1894, £ 20.000 ont été distribuées chaque année aux actionnaires de l'*Ocean Marine Co*. Ceux-ci toucheront à présent £ 21.000, d'après les statistiques.

CHAPITRE VII

INDUSTRIE DES GRAINS

§ 1. — *Son état actuel*

Dans le cours des trente dernières années, l'industrie des grains a subi une évolution complète en Grande-Bretagne. Elle a perdu peu à peu son caractère primitif d'industrie rurale pour se perfectionner et se développer dans de grandes minoteries à vapeur. Le Président du Conseil d'agriculture disait à la Chambre des Communes, le 21 mai 1903 : « Il y a environ 30 ans, il y avait dans le Royaume-Uni près de 15.000 moulins à farine ; maintenant, il y en a seulement 9.000. » Cette réduction montre combien l'industrie des grains s'est concentrée comme les autres industries. L'importation de froment était, en 1854, de 14.870.000 cwt ; elle est aujourd'hui de 86 à 90 millions cwt. La concentration s'est faite dans les districts des grands ports, Londres, Liverpool, Hull et le canal de Bristol. La grandeur de plusieurs maisons est mise en évidence par ce fait que de 2.858.363 quartiers de blé importés à Hull en 1901, tout, sauf 97.224 allèrent à 15 maisons, les plus grandes sociétés comme *J. Rank Limited* et *H. Leetham and Sons, Limited*, prenant respectivement 522.267 et 352.143 quartiers. Nous devons mentionner aussi qu'une part importante du commerce des grains est entre les mains des *coopérateurs*. Les deux moulins de l'*English cooperative Wholesale Society*, à Dunston et Silvertown, ont fait, en 1905, pour £ 1 million 364.527 d'affaires. La *Scottish Wholesale Society* a presque atteint un million de livres sterling. Il y a aussi 8 autres moulins possédés par des fédérations de sociétés coopératives, dont le capital en 1905 était de £ 347.071 et les ventes de 1.364.527. Toute cette grande production coopérative rend plus aiguë la lutte entre les minotiers pour se partager le reste du commerce.

Le rôle joué par la machinerie a augmenté considéra-

blement d'importance et a permis de résister plus facilement à la concurrence étrangère. Vers 1880, la production de farine anglaise était de 52.000.000 cwt. par an ; elle dépasse maintenant 80.000.000 cwt. Cet aménagement moderne des minoteries a permis de produire à meilleur marché, mais a développé les minoteries des ports au-delà des nécessités de leurs districts immédiats, surtout depuis les dix dernières années. Il s'en est suivi une grande concurrence entre terriens et maritimes. Les minotiers du pays protestèrent contre la surproduction et le « dumping » des minotiers des ports de mer. Ceux-ci répliquèrent qu'il ne pouvait pas y avoir de surproduction nationale aussi longtemps que les importations de farines étrangères resteraient aussi considérables. La pratique des marchés à terme n'a fait qu'augmenter le mal.

La *National Association of British and Irish Millers*, dans son assemblée générale de 1900, examina la situation, et, sans passer à aucune règle restrictive, décida d'organiser des associations locales de minotiers, là où il n'existait pas, et des comités furent nommés à cet effet dans les districts suivants :

Berks and District.
Bristol, Gloucester, and Bath.
Derby and Notts.
Devon and Cornwall.
Dorset.
Eastern Counties.
Hants, Cambs, and Peterboro'.
Kent and Sussex.
Leicester and District.
Lincolnshire.
London.
Midlands.
North-Eastern Counties.
North-Western Counties.
Northants and Bedfordshire.
Potteries and District.
Shropshire and Hereford.
Southampton District and Portsmouth.

§ 2. — *Associations de prix*

Les associations n'étaient pas chose nouvelle dans l'industrie des grains. La *Sheffield Association* fut for-

mée en 1873, la *London Association* en 1878, la Kent Association en 1897. Elles s'occupèrent d'abord de régler les conditions de vente et de délivrance des farines et la date des paiements. Mais ce n'était pas suffisant pour arrêter la concurrence. Il fallait supprimer toute rivalité entre districts et harmoniser les intérêts des minotiers des ports et ceux des minotiers de l'intérieur des terres. Pour cela, il n'y avait qu'un seul moyen : régulariser les prix ! Cette politique fut adoptée avec enthousiasme dès 1900.

La *London Flour Millers' Association* (1), qui se compose de 16 maisons, fixe les prix à ses réunions de chaque semaine et les publie dans la presse quotidienne. Ce sont simplement des mesures, des points de repère, et non des prix minima obligatoires. Les règles sont réduites à leur plus simple expression. Point de pénalité en cas d'inobservance ! Il est difficile de savoir jusqu'à quel point les prix officiels sont observés.

La *North Eastern Millers' Association*, formée à la fin de 1899, comprend 40 minotiers, de Newcastle à Grimsby, en laissant seulement 5 ou 6 en dehors d'elle.

Les premiers résultats furent satisfaisants, mais la concurrence vient de Liverpool. Les moins scrupuleux ne se gênèrent point pour manquer à leur parole et pratiquer le rabais. Le système des amendes ne fut point adopté ; on reconnut qu'il était inefficace, n'ayant jamais empêché, dans n'importe quelle association, un membre de violer ses engagements quand il en avait l'intention. Le résultat fut la rupture, en fait, de l'Association, qui continua à exister nominativement, mais suspendit toutes ses clauses concernant les prix et conditions de vente. Les prix tombèrent, et les membres de l'association firent leur possible pour y remédier, en se réunissant chaque semaine et se communiquant l'un à l'autre leur prix minimum.

La *Southern District Association* édicta des règles étroites concernant l'escompte, le transport, les prix des sacs de farine ; on les a parfois citées comme modèle. Mais elle fut dissoute au printemps de 1902, à cause de l'opposition des minotiers des ports de mer. Il en fut de même de la plupart des autres associations (2).

(1) L'Association des Minotiers de farine de Londres.

(2) *The Miller*, mai 1902.

Ce mouvement de combinaison, en 1900-1902, avait coïncidé avec des années de bas prix. Le retour de la prospérité dans le commerce fut mortel pour la cause de l'Association. Cependant, des indices permettent d'affirmer qu'elle est seulement reléguée à l'arrière-plan et qu'un jour ou l'autre, quand une crise se fera sentir, les associations refleuriront et auront plus de force de résistance.

§ 3. — *Associations pour la réglementation de la production et de la vente*

A la fin de 1901, une proposition fut faite pour former une association de réglementation de la vente au moyen d'une compagnie *limited* qui vendrait les farines de chacun de ses membres, mais elle n'aboutit point.

Nous pouvons mentionner plusieurs associations qui réglementent avec succès la production : celles du comté de Kent, de Liverpool.

Mais aucune ne réussit aussi bien que la Corn Millers' Association of the North of Ireland (1), qui règle la production et les prix avec succès.

Le 18 janvier dernier, M. John Spicer, de Navan, son président, nous écrivait :

« Notre association comprend les premiers minotiers d'Irlande.

« A présent, tous nos efforts tendent à obtenir des compagnies de chemins de fer un tarif stable et à les empêcher d'accorder aux minotiers américains ou à ceux de la côte anglaise, des conditions plus avantageuses que les nôtres sur nos chemins de fer irlandais. Nous faisons valoir en ce moment nos revendications devant la commission des chemins de fer. »

§ 4. — *Mouvement d'amalgamation*

Le mouvement d'amalgamation qui a affecté tant d'autres industries n'a pas laissé intacte l'industrie des grains.

A la fin de 1888 on proposa de fédérer toutes les minoteries situées entre la *Tweed* et l'*Humber* dans le *North-Eastern Milling Company Limited*, mais le projet échoua.

(1) Association des Minotiers du Nord de l'Irlande.

En juin 1901, à l'assemblée de la *National Association of Millers*, M. Scott Lings, le promoteur de plusieurs amalgamations textiles, fut invité à parler d'un projet d'amalgamation. Il proposa la formation d'une « *holding company* » qui « acquerrait un contrôle important des intérêts dans les différentes maisons individuelles ». Chaque maison devait transférer à la société centrale la même proportion de ses actions et recevoir en retour un même nombre d'actions de l'« amalgamation ».

L'harmonie des intérêts était assurée par le partage des profits de chaque entreprise proportionnellement au nombre d'actions possédées. Le projet fut exposé dans une belle circulaire et envoyé à 240 maisons et associations ; 30 seulement daignèrent donner leur opinion et il n'y en eut que 4 qui approuvèrent la proposition.

C'était, en effet, absurde d'espérer amalgamer 9.000 minotiers, grands et petits, sans rivaux, unis seulement par leur haine commune du minotier maritime.

Cette fusion serait plutôt possible entre les minotiers des ports. Le développement normal serait l'amalgamation des maisons d'un même port et plus tard, peut-être, l'union de plusieurs ports. Il y a quelques indices de ce mouvement. Dans le district du canal de Bristol, la *New Cardiff Milling Company* passa un accord en mars 1903 avec la *Phoenix Milling Company* pour former une amalgamation avec elle.

La *Phoenix Company* est déjà contrôlée par *Spillers and Bakers, Limited*, société formée en 1890 par l'union de *Spiller and Company*, de Cardiff, et *W. Baker and Sons*, de Bristol. C'est déjà, autour de cette maison, le commencement de la concentration dans le district du canal de Bristol.

Johnston, Mooney and O'Brien, Limited, est une société formée à Dublin en 1889 par l'union de 3 entreprises de minoterie et boulangerie ; capital, £ 175.000.

L'*Avondale Bread Company*, de Birmingham, qui date de 1899, est une fusion de la *Vale of Evesham Mills Company* avec l'*Avondale Bread Company*.

On a parlé aussi d'une amalgamation des minoteries de Londres, mais, jusqu'à présent, rien n'a été fait.

Ces différents exemples ne sont pas bien nombreux mais ils indiquent clairement qu'on songe à l'amalgamation dans le commerce des grains, comme ailleurs, qu'on commence même à la pratiquer et que l'évolution se poursuivra vraisemblablement de plus en plus.

CHAPITRE VIII

COMMERCE DES TABACS ALLUMETTES LIQUEURS, BRASSERIES

§ 1. — *Tabacs*

Le commerce des tabacs a été le théâtre de l'un des plus terribles combats que se sont jamais livrés les *business men* anglais et américains. La lutte commença à la fin de l'année 1901 entre l'*American Tobacco Trust* et les fabricants anglais de cigarettes. L'*American Tobacco Trust* voulut exploiter le marché anglais, et il fit des ouvertures à plusieurs maisons anglaises en vue d'un arrangement qui lui permit de prendre pied en Angleterre; ces ouvertures furent rejetées. Le trust américain se rabattit sur *Ogdens, Limited*, de Liverpool, célèbres par leurs annonces. Les actionnaires acceptèrent les 50 shillings par actions de 20 shillings, offerts par les yankees. Se sentant menacés, les fabricants anglais créèrent l'*Imperial Tobacco Company of Great Britain and Ireland*. Le prospectus émis en février 1902, donna les détails suivants sur le prix d'achat :

W. D. and H. O. Wills, Bristol.....	£. 6.992.221
Lambert and Butler, London.....	754.306
Adkin and Sons, London....	146.497
Hignett's Tobacco Co, London.....	54.183
Franklyn, Davey, and Co, Bristol.....	473.555
Edwards, Ringer, and Bigg, Bristol.	372.603
John Player and Sons, Nottingham.....	601.456
Hignett Bros. and Co, Liverpool.....	477.038
William Clarke and Son, Liverpool.....	403.582
Richmond Cavendish Co, Liverpool.....	319.805
Stephen Mitchell and Son, Glasgow.....	701.000
F. and J. Smith, Glasgow.....	525.803
D. and J. Macdonald, Glasgow.....	134.973
Total	£ 41.957.022

De cette somme, £ 8.518.097 furent payées pour *goodwill*, marques de fabriques, etc., dont £ 7.666.288 pour *goodwill*, soit un peu plus de 7 années de profits.

Le capital émis fut de £ 14.518.097. La lutte commença, les deux adversaires promirent monts et merveilles aux débiteurs et baissèrent les prix. L'*Imperial Company* fit une nouvelle émission de £ 100.000 pour et acquit *Salmon and Gluckstein*, convertissant leur capital de £ 450.000 en actions privilégiées de 10 p. 100, avec garantie des dividendes. *Salmon and Gluckstein* avaient un commerce florissant de détail avec 140 boutiques, principalement à Londres. L'*Imperial Company* obtenait ainsi une superbe organisation pour distribuer ses marchandises, possédant déjà avec *William Clarke and Son*, de nombreuses boutiques en Irlande.

La lutte devint plus aiguë. L'*American Tobacco Trust* réduisit le prix de ses cigarettes de 35 à 45 p. 100. D'un autre côté, les 20.000 débiteurs de tabac répandus dans le Royaume-Uni ne voyaient pas d'un œil favorable le développement du commerce de détail de l'*Imperial Company*. Ils formèrent l'*United Kingdom Tobacco Dealers' Alliance* pour s'assurer un profit minimum de 20 p. 100 sur les tabacs et de 25 p. 100 sur les cigarettes. Mais ils étaient trop nombreux pour s'entendre et adopter une même politique. L'*Imperial Company* possédait, d'ailleurs, un sérieux élément de succès ; elle vendait les marques les plus populaires et les plus estimées.

Alors commença une guerre de circulaires et de rabais. En mars 1902, l'*Imperial Company* offrit une prime importante aux détaillants qui s'engageraient par écrit à ne point vendre, sans son consentement, les marques de l'*American Tobacco Trust* ou d'*Ogden's*. *Ogden's* envoya des télégrammes à tous les détaillants et aussitôt après, une circulaire par laquelle il s'engageait à distribuer à ses clients la somme de 200.000 livres sterling par an. « Pour participer à cette offre, disait-il, nous n'exigeons point, nous autres, le boycottage de n'importe quel autre manufacture. »

Cette magnanimité et cette vertueuse indignation étonnèrent le public anglais et les journaux restèrent plaisamment en extase devant elles.

L'*Imperial Tobacco Company*, couvrit, dans une même journée, une page entière de plus de cent journaux anglais, d'un appel pathétique au public britan-

nique : « Les Américains dont le marché est fermé par des tarifs prohibitifs aux marchandises britanniques, ont déclaré leur intention de monopoliser l'industrie du tabac de ce pays. Il appartient au public britannique de décider si la main-d'œuvre, le capital et le commerce britanniques doivent être subordonnés au système américain des trusts monopolisés. » Cette annonce, dont nous donnons un extrait, coûta plus de 7.000 livres.

Cependant, les détaillants s'engagèrent, dans d'immenses meetings, à ne pas signer de contrat de boycottage. L'*Imperial Company* battit prudemment en retraite. Ogden's émit une nouvelle circulaire, offrant aux clients un mécanisme de coupons par lesquels ils pouvaient obtenir des bicyclettes, des montres et d'autres présents. En même temps, il accorda aux détaillants des profits de 20 et 25 p. 100.

L'*Imperial Tobacco Company* ne réduisit plus ses prix. Elle acquit encore deux nouvelles maisons, W. and F. Faulkner, de Londres, et W. A. and A. C. Churchman, de Londres, Ipswich et Norwich. Elle commença alors la concurrence sur les marchés coloniaux, envahissant les réserves de l'*American Tobacco Trust*. Cet assaut final décida de la victoire britannique. La paix fut signée dans les derniers jours de septembre 1902. L'*Imperial Tobacco* racheta *Ogdens* aux Américains, en échangeant les actions d'Ogdens contre les siennes. Les Américains obtinrent une division des débouchés ; les Etats-Unis, Cuba, Porto-Rico, les Philippines leur furent réservés. Pour le reste du monde, les deux rivaux formèrent une compagnie commune au capital de £ 6 millions. On prétendit à Londres que l'*American Trust* du tabac avait perdu 40 millions sur ses opérations en Angleterre.

Au contraire, l'*Imperial Company* a eu une meilleure fortune. Au plus fort de la lutte, pour l'année finissant le 31 octobre 1902, elle fit un profit net de £ 1.105.576 mais ne distribua aucun dividende à ses actionnaires. Depuis, des dividendes ont été de 4, 6, 8 ou 10 p. 100.

En 1903, elle acquit un grand intérêt dans *Klingenstein and Co*, importateurs de cigares. L'année suivante, une amalgamation fut formée en Australie sous le nom de *Kronheimer, Limited*, pour fortifier les positions de la *British and American Tobacco Company*, la société commune à l'*Imperial Company* et où l'*American Trust*,

qui avait déjà absorbé deux maisons d'exportation de tabacs australiens. Les deux plus importants manufacteurs de tabac en Australie s'étaient déjà fusionnés dans la *British Australasian Tobacco Company* (capital : £ 1.200.000) qui prit des actions dans *Kronheimer, Limited*.

L'*Imperial Tobacco Company* a maintenant un capital de 18 millions de livres sterling et contrôle plus de 50 p. 100 du commerce des tabacs. Ses rivaux britanniques supportent facilement sa concurrence. Plusieurs d'entre eux ont contracté des alliances afin d'avoir plus de force de résistance.

Ainsi *Cope Brothers* s'amalgamèrent en 1902 avec *Lloyds*, de Londres et en 1905 achetèrent une maison de Nottingham ; leur capital est de £ 426.400.

R. and J. Hill, en 1904, s'amalgamèrent avec *H. Archer and Co* ; capital £ 281.000.

Dans les deux cas, les résultats ont été très satisfaisants.

§ 2. — *Allumettes*

Dans le commerce des tabacs, les Anglais furent vainqueurs ; dans celui des allumettes, ils furent moins heureux, les Américains l'emportèrent. Vers 1896, la *Diamond Match Company*, société américaine pour la fabrication des allumettes, envahit l'Angleterre et fonda à Liverpool la *Diamond Match Company*. En 1901, la société de Liverpool fut « absorbée » par leurs rivaux anglais, *Bryant and May*, mais cette absorption avait un caractère très curieux et ressemblait plutôt à une soumission. Le capital de *Bryant and May* était de £ 400.000 ; celui de la *Diamond Match Company* de £ 580.000 ; cette dernière compagnie devait recevoir £ 80.00 d'actions *Bryant and May* qui seraient transformées en actions cumulatives, de priorité au dividende de 14 p. 100. En outre, *Bryant and May* devaient émettre pour le *Diamond Match Company* £ 400.000 de parts de fondateurs, lui donnant ainsi plein contrôle. Les actionnaires de *Bryant and May* protestèrent mais durent admettre qu'ils ne pouvaient plus lutter avec la société américaine dont l'outillage était plus moderne et qui pouvait produire à meilleur marché.

§ 3. — *Liqueurs. — Brasseries*

Dans le commerce des liqueurs, l'amalgamation est connue depuis assez longtemps. En 1877, la *Distillers Company* fut une amalgamation de six distilleries et maisons écossaises. Elle absorba, en 1902, deux autres sociétés de distilleries, en 1903 une autre; et en 1905, elle acquit la moitié des actions de l'*United Distilleries Company*, de Dublin. La société domine ainsi le commerce de whisky de grain d'Ecosse, laissant en dehors d'elle six compagnies indépendantes; son placement dans la société irlandaise de Dublin est le commencement du développement de ses affaires en Irlande. Son capital est maintenant de £ 2.169.350 et elle paie régulièrement des dividendes de 10 p. 100.

En ce qui concerne le commerce de la bière, les brasseurs anglais suivent la même politique que les brasseurs français. Ils achètent des *public-houses* et les convertissent en « *tied houses* », maisons liées et tenues de s'approvisionner en bière uniquement chez eux. Dans quelques villes, comme Liverpool, par exemple, tous les cafés et bars sont entre les mains de brasseurs. Cette exploitation a soulevé beaucoup d'opposition et l'une des revendications les plus populaires parmi les *temperance reforms*, est l'affranchissement des *tied houses*.

Il y a environ 307 sociétés anglaises de brasseries (1); parmi elles, 270 ont des capitaux de moins de £ 1.000.000, au total £ 88.630.000; 21 atteignent ou dépassent £ 1.000.000 individuellement, et représentent £ 26.640.000; 16 dépassent £ 2.000.000 et réunissent £ 70.572.000.

Les sociétés de moins de £ 1.000.000 de capital sont la plupart des brasseries locales; il y a eu beaucoup de concentration entre elles et il existe un grand nombre d'amalgamations locales, comme les « *Bristol United Breweries* » (capital £ 745.000), fusion de 4 maisons, des *Chester Breweries* (capital £ 680.000), fusion de 5 maisons, et beaucoup d'autres semblables. Voici un tableau d'ensemble des sociétés de cette classe :

(1) Burdett's *Official Intelligence*.

				Capital total
174	sociétés simples.....	£		52.378.000
51	amalgamations de 2 maisons.....			15.581.000
27	— 3 —			10.644.000
9	— 4 —			4.808.000
3	— 5 —			1.853.000
1	— 6 —			265.000
3	— 7 —			1.552.000
1	— 8 —			891.000
1	— 9 —			651.000
270		£		88.623.000

Les amalgamations de deux maisons sont souvent des combinaisons d'une brasserie et d'une maison de vins et spiritueux.

La classe suivante de sociétés avec un capital de £ 1 à 2 millions de liv. sterl. comprend 9 amalgamations :

	Nombre de maisons	Capital
Newcastle Breweries	8	£ 1.000.000
Bentley's Yorkshire Breweries.	7	1.071.000
Wilson's Breweries.....	6	1.714.000
Benskin's Watford Breweries...	5	1.394.000
Manchester Breweries.....	4	1.137.000
Style and Winch	4	1.206.000
Philipps and C ^o	2	1.127.000
Smith's Tadcaster Breweries...	2	1.200.000
Threfall's Breweries.....	2	1.825.000

Enfin dans la classe des géants du commerce nous trouvons :

4	amalgam. chacune de £ 2 à 3.000.000.	9.394.700
3	— 3 à 4.000.000.	10.168.400
6	— 4 à 5.000.000.	24.859.000
1	— 5 à 6.000.000.	5.440.000
1	— 6.000.000.....	6.000.000
1	— de plus de £ 6.000.000.	14.710.000

Toutes ces sociétés de brasseries livrent une grande concurrence aux brasseries locales et le résultat a été la disparition de 213 brasseries par suite de leurs amalgamations avec d'autres sociétés. D'après les évaluations de Mr. Macrosty, 52 p. 100 du capital sont possédés par 12 p. 100 des sociétés. Naturellement les brasseries privées n'ont pu être prises en ligne de compte (1).

(1) Macrosty, op. cit., page 243.

CHAPITRE IX

COMMERCE DE DÉTAIL

§ 1. — *Son état actuel*

Le commerce de détail, en Angleterre, comme en France, semble être le dernier fief de la concurrence. Elle s'y installe facilement, sans nécessiter de grands capitaux et, avec un peu de science et de chance, les plus petites entreprises peuvent devenir très importantes. Cependant, les grandes maisons abondent dans chaque centre, atteignant à Londres un capital de près de 3 millions de livres sterling, comme *Maple et C^o*, et étant proportionnées ailleurs aux dimensions de la ville ou du village. Ouvriers, employés, bourgeois à petits revenus sont forcés d'acheter à crédit leurs provisions de ménage. Les petits commerçants qui connaissent leur monde et vendent à la quinzaine ou au mois peuvent encore trouver à vivre; mais la concurrence des *stores* et *company shops* est si terrible, leurs prix sont si avantageux, la distribution des marchandises à domicile si commode que le petit boutiquier perd chaque jour ses clients, ne conservant hélas ! que les nécessiteux et, souvent, les insolubles.

Dans le commerce d'épicerie, on trouve *Lipton's*, le *Félix Potin* anglais (capital £ 2.750.000); parmi les grands restaurants, *Spiers & Pond* (capital £ 2 millions 206.000), *Slater's*, le *Duval* de Londres, (capital £ 455.000), *Lockhart's* (£ 228.795), *A.B. C.* (£ 192.954) et *Lyons'* (£ 1.256.000); dans le commerce de la laiterie, *Express Dairy C^o* (£ 125.000), *Moypole Dairy C^o* (£ 923.000); dans celui de la boucherie, *Nelson's* (£ 601.434) et *Eastman's* (£ 1.126.490); etc. Voilà quelques exemples et autant d'affaires prospères!

Contre de telles masses de capital, le petit commerçant lutte en vain. Dans certains districts, à cette concurrence s'en joint une autre, celle des coopératives.

En 1905 il y avait 1.457 sociétés coopératives, faisant une affaire de détail de £ 61.086.991 et l'importance de

ces chiffres est singulièrement accrue par ce fait que les coopératives ne sont point répandues dans toute la Grande-Bretagne mais sont concentrées dans certaines régions en Ecosse, en Angleterre et en Irlande. Mais la concentration des capitaux ne s'opère point seulement entre actionnaires dans la constitution d'une société anonyme ou entre consommateurs dans la formation d'une coopérative, elle se fait aussi entre différentes sociétés au moyen d'amalgamations toutes puissantes; par ce phénomène banal de fusion que nous rencontrons partout.

§ 2. — *Ses amalgamations*

Groupe Lipton

Cette amalgamation est récente. Les journaux anglais en ont parlé en janvier 1909. A cette époque des ouvertures ont été faites par *Lipton* pour s'amalgamer avec *The Home and Colonial Stores*, les *International Tea Stores*, et la *Maypole Dairy Company*, autant d'entreprises analogues qui couvrent Londres et le pays entier de leurs boutiques de détail.

Déjà, quelque temps auparavant, le bruit en avait couru, mais rien n'avait été conclu. Cette fois, les journaux enregistrèrent l'amalgamation comme un fait accompli (1).

Le capital se répartissait ainsi :

Lipton	£	2.750.000
International Tea Stores.....		1.000.000
Maypole Dairy		1.000.000
Home and Colonial Stores.....		1.275.000
Total.....	£	6.125.000

Mais le prix de marché de leurs actions est considérablement plus élevé et ainsi une énorme somme est impliquée dans cette fusion d'intérêts.

Les profits de *Lipton* en 1908 ont été de £ 162.776, ceux de l'*International Tea Stores* de £ 108.796, ceux de la *Maypole Dairy Company* de £ 187.285 et ceux des *Home and Colonial Stores* de £ 117.000.

(1) *Daily Chronicle*, 15 février 1909.

Lipton distribua un dividende de 8 p. 100; l'*International Tea Stores*, 6 p. 100, la *Maypole Dairy Company*, 20 p. 100, et les *Home and Colonial Stores*, 15 p. 100.

Groupe Callard, Stewart et Watt, Limited

Dans le commercé de la Boulangerie, nous devons citer *Callard, Stewart & Watt, Limited*, groupe d'amalgamation formé en 1896 pour unir les anciens et bien connus établissements du *West End*, à Londres, de Messrs. *Stewart and Company*, Messrs. *Callard and Callard*, Messrs. *Collard and Company*, et Messrs. *T. Watt and Sons*. Une de leurs maisons a été fondée, il y a près de deux cents ans et est sans aucun doute la plus vieille boulangerie de Londres. Leur capital est de £ 240.000, et leurs dividendes ont varié de 8 à 17 p. 100.

Autres groupes d'amalgamation

Dans le commerce des chaussures nous trouvons deux notoires amalgamations.

En 1903, *Freeman, Hardy and Wills*, de Leicester, manufacteurs de souliers et bottines, achetèrent l'affaire de détail, établie depuis longtemps, de *Messrs. Rabbits*, à Londres, élevant ainsi leur capital à £ 525.000 (maintenant £ 575.000) et le nombre de leurs magasins à environ 400.

L'année suivante, la *Public Benefit Boot Co* (formée en 1897 pour acquérir deux entreprises), capital £ 350.000, s'amalgama avec *Lennard's, Limited*, capital £ 150.000, toutes deux fabricants et détaillants de chaussures.

Dans le commerce d'épicerie, nous avons donné la première place d'honneur au groupe *Lipton*, à cause de son importance et de sa nouveauté. Nous rencontrons d'autres exemples moins récents; en 1898, *Cooper, Cooper, and Johnson* (capital £ 340.000) amalgamant des entreprises de plantation de commerce de thé en gros et en détail; en 1899, *D. Huges, Evans and Co* (capital £ 120.000) unissant un commerce en gros à 26 boutiques de détail à Londres.

Mentionnons enfin Messrs. *Lovell and Christmas* (capital £ 560.000) de Londres et Manchester, *Wholesale* fondée en 1851 et payant un dividende régulier de 10 p. 100, qui se sont amalgamés en 1896 avec Messrs. *Geo Wall and Co, Limited*, de Liverpool, et *Wall and Co*, de Manchester.

Ce groupe d'amalgamation a de grands intérêts en France, au Danemark, en Australie, au Canada et dans la République Argentine. Son capital est à présent de 900 mille livres sterling.

§ 3. — *Ses Associations*

Proprietary Articles Trade Associations

Pour résister aux grandes compagnies, aux *Stores* et *Wholesales*, aux coopératives, les commerçants de détail se sont associés : ils ont formé des associations *locales*, *départementales* et même *nationales*. Epiciers, quincailliers, boulangers, papetiers, débitants de tabac, etc., tous ont compris que l'union seule pouvait les sauver du flot concentrateur et capitaliste qui menaçait de les engloutir. Ce n'est point de leurs associations particulières que nous allons parler mais des *proprietary articles trade Associations*, que nous rencontrons à présent dans presque chaque spécialité de commerce britannique et qui méritent quelque développement.

Les pharmaciens anglais se sont mis à la tête du mouvement. Quoique soucieux de garder à leur profession le caractère scientifique des anciens jours, ils ont été obligés de faire face à la concurrence des *Stores* et des *limited drug companies*, de quitter leurs laboratoires et leurs analyses pour entrer en lice et lutter. Ils ont formé des associations locales mi-scientifiques, mi-commerciales. Ils ont fait plus !

Les spécialités inondaient les pharmacies anglaises, comme nos pharmacies françaises, mais les droguistes, les épiciers, et les *stores* s'étaient mis à les vendre à des prix dérisoires, à titre de réclame, pour attirer la clientèle et lui vendre d'autres articles 80 p. 100 au-dessus de leur valeur. Les 9 à 10.000 pharmaciens anglais battirent campagne et, en janvier 1896, une association générale des commerçants pour la protection des spécialités fut établie, unissant les manufacteurs, les *wholesalers* ou commerçants en gros, et les détaillants.

La *Proprietary Articles Trade Association*, comme elle s'appelle, a pour objet : 1° de discuter les matières communes aux branches du commerce représentées et de prendre toutes les mesures nécessaires ; 2° d'adopter

tous moyens légaux pour empêcher les rabais; 3° d'organiser une action collective pour tout ce qui peut profiter au commerce.

Elle est dirigée par un conseil de 30 membres, divisé en 30 comités de 10 membres chacun, représentant les diverses branches du commerce, les manufacteurs, les commerçants en gros et les détaillants.

Manufacteurs et marchands en gros paient une souscription annuelle de cinq guinées, les détaillants 5 shillings. L'association a un organe officiel, l'« *Anti-Cutting Record* » qui a un tirage mensuel de 10.500 exemplaires. Selon le rapport annuel de 1906, après 10 ans d'existence, elle comprenait 214 manufacteurs et 3.647 détaillants, au lieu de 81 manufacteurs et 1.989 détaillants en 1902. Il y a aussi 22 *wholesalers* de spécialités pharmaceutiques, c'est-à-dire, en fait, la presque unanimité des maisons de gros. Une liste de spécialités protégées a été dressée et leurs propriétaires se sont engagés à ne les fournir qu'à ceux qui s'engageraient à les vendre aux prix spécifiés sur cette « *P. A. T. A. list* » (1).

Quand un manufacteur désire protéger les prix d'une spécialité au moyen de l'agence de la P. A. T. A., il doit devenir membre de l'association et lui envoyer un chèque de £ 5, 5 shil., avec détails complets sur les prix de la spécialité qu'il désire assurer. Le conseil de l'Association insiste auprès de lui pour que le détaillant ait un profit de 20 à 25 p. 100 sur le prix de vente. La spécialité est alors ajoutée à la liste officielle ; celle-ci paraît dans l'*Anti-Cutting Record* et est envoyée à tous les pharmaciens du Royaume-Uni, ainsi qu'à un grand nombre d'épiciers et commerçants qui détiennent une patente pour la vente de spécialités pharmaceutiques et médicales.

La P. A. T. A. a de nombreux agents et amis dans chaque ville et encore une étroite surveillance sur la vente des spécialités protégées.

La liste officielle contient plusieurs centaines d'articles, occupe 46 pages in-octavo et s'allonge d'année en année.

En un mot, l'association a obtenu un grand succès. Elle a été moins heureuse dans sa lutte contre les coo-

(1) Liste de l'Association pour le Trafic des Articles de Propriétaire.

pératives qui, tout en vendant les spécialités à leur prix normal, pratiquaient une sorte de rabais en distribuant à leurs membres des primes ou des dividendes.

La P. A. T. A., soutenue par les associations de pharmaciens, voulut imposer ses conditions aux Coopératives. Celles-ci refusèrent de s'y soumettre et commencèrent à manufacturer des succédanés, des spécialités analogues aux ateliers de l'*English Wholesale Society*.

Le *Cooperative News* (1) donna dans un tableau les noms des spécialités protégées de la P. A. T. A. et, en regard, ceux des articles fabriqués par les coopératives qui leur avaient été substitués. La *Scottish Wholesale Society* fait un retentissant appel à ses membres : « Soutenez vos propres industries. Achetez à vos propres magasins et faites valoir votre propre capital ». Les efforts des associations de pharmaciens anglais contre les coopératives ne réussirent point mieux que leur tentative d'obtenir du Parlement l'interdiction de la vente de médicaments par des compagnies.

La *Proprietary Articles Trade Association* des pharmaciens anglais a, malgré son échec vis-à-vis des coopératives, obtenu un tel succès qu'elle a été imitée dans la plupart des autres branches du commerce de détail.

La Fédération des associations d'épiciers essaya, en 1902, d'établir une liste de « proprietary articles », mais 30 associations seulement s'en montrèrent partisans, et le projet échoua.

Depuis 1904, l'association des marchands de sucre, pour Londres et ses faubourgs, publie les prix du sucre, chaque semaine dans le *Grocer*; et, grâce à l'appui des *company shops*, l'entente réussit.

En 1906, les fabricants de harnais et de selles ont émis leur première liste d'articles protégés.

La même année, les papetiers formèrent une association semblable qui comprend 17 manufacteurs, 16 maisons de gros et 884 détaillants et a aussi sa liste de protection.

Depuis 1902, l'association des éditeurs de *Christmas cards*, dont font partie toutes les grandes maisons, protège le commerce des cartes de Noël contre les escomptes et les rabais considérables de certains marchands. Les *booksellers*, fatigués de la concurrence des

(1) *Cooperative News*, 1^{er} sept. 1906.

grandes librairies, se sont aussi formés en associations et ont réclamé un « living profit » sur la vente de leurs livres. En 1899, soixante-quinze maisons d'éditeurs émirent une circulaire semblable à celle des pharmaciens, demandant la vente des livres aux prix nets et l'interdiction de tout escompte.

Le pharmacien et le libraire occupent des situations équivalentes; l'auteur peut être comparé à l'inventeur d'une spécialité et l'éditeur au manufacturier. Quant aux livres, ils guérissent les souffrances morales ou sont des poisons lents, comme certaines spécialités!

En les vendant aux prix nets, le libraire réalise un profit d'environ 26 p. 100 sur chaque exemplaire ou 36 p. 100 sur de plus grandes commandes.

En 1901, 2.322 livres sur 7.997 furent vendus *au prix net* et la vogue du livre *net* augmentait de jour en jour quand, en 1905, une guerre inattendue, *a book war*, vint troubler le beau rêve des libraires britanniques.

§ 4. — *The Times' Book Club*

En septembre 1905, le *Times* ouvrit un *book Club*, Oxford street, à Londres. Ce fut d'abord une bibliothèque et les abonnés du *Times* eurent le droit d'y emprunter gratuitement trois livres à la fois. Le *Times* ne fit point cela par philanthropie. Il avoua franchement : « L'an dernier, nous avons dépensé £ 40.000 pour faire connaître les mérites du *Times* et augmenté tellement notre tirage que nous avons accru d'un tiers le revenu provenant de nos annonces. Ces £ 40.000 furent bien placées. Nous faisons maintenant à nos abonnés une offre qui ne peut manquer de doubler notre tirage actuel et nous allons dépenser dans ce but £ 100.000. »

A sa bibliothèque, le *Times* ajouta un magasin de librairie, pour y vendre non seulement les livres neufs aux prix ordinaires des autres libraires; mais encore des livres d'occasion provenant de la bibliothèque et destinés aux abonnés du *Times*. « Propres et non endommagés, aussi beaux que des neufs, ayant circulé à peine un mois, » ces livres d'occasion étaient vendus 35 p. 100 meilleur marché que les livres neufs, 20 p. 100 dans le cas de livres *nets*, et de plus grands escomptes étaient accordés sur la vente de ceux qui avaient circulé 3 et 6 mois.

Le *Times* signa le contrat ordinaire relatif aux *prix*

nets qu'un grand nombre d'éditeurs proposaient aux libraires et, en retour, demanda aux éditeurs l'engagement de lui fournir leurs livres pendant 5 années, ce que 16 d'entre eux lui accordaient. Le *Times* leur demanda en outre de lui accorder en annonces et réclames 15 p. 100 du montant des achats qu'il leur donnerait : 48 y consentirent mais l'accord fut résolu, dans la suite, à l'amiable. Enfin il insista sur une autre condition, celle de ne point fournir de livres pendant cinq ans à des *book clubs* analogues que d'autres journaux pourraient organiser : 25 la signèrent mais furent, plus tard, déliés aussi de leur engagement.

Les libraires s'émotionnèrent ! Les éditeurs avaient déjà accepté la définition du *second-hand book*, du livre de seconde main : « Celui qui a été utilisé par plus de deux abonnés et est retourné dans un tel état qu'il ne peut pas être vendu comme un livre neuf. » Ces termes étaient susceptibles d'interprétations diverses. Le *Times* lança des flamboyantes annonces, offrant des livres tout récemment publiés à des prix beaucoup moins élevés que celui de publication.

Les libraires se fâchèrent et, à leur menaçante requête, les éditeurs présentèrent au *Times* un nouvel accord prohibant la vente des livres d'occasion au-dessus du prix normal pendant 6 mois après leur publication. Le *Times* refusa de le signer.

Alors ce fut une tempête de protestations, de circulaires, d'interviews, presque d'insultes ! Éditeurs et libraires, la main dans la main, prirent des mesures de défense.

Le premier coup de fusil fut le retrait de toutes annonces du *Times* de la part des éditeurs. Au boycottage le *Times* répondit par un boycottage. « Nous avons passé des contrats par écrit avec certaines maisons d'éditeurs, disait sa circulaire, et en vertu de ces contrats qui sont encore en force, elles sont obligées de nous fournir des livres aux prix du commerce. Quelques-unes ont refusé de nous accorder désormais sur la vente de leurs livres l'escompte qu'elles accordent à la plus petite boutique de librairie... Nos abonnés... peuvent s'abstenir, autant que possible, de nous forcer à leur vendre les livres publiés par ces maisons déloyales » ; et 6 éditeurs furent placés sur la liste noire.

Dans cette lutte ardente, de quel côté étaient la jus-

tice et le droit? Les éditeurs devaient tenir avec les libraires, agents indispensables de distribution. Les libraires pouvaient être excusés dans leurs efforts pour détruire le *Times Book Club*. Celui-ci, dans sa première année d'existence, avouait avoir fait 1.771.166 émissions et d'avoir vendu 309.911 livres nouveaux et 31.554 d'occasion. C'étaient, semblent-il, autant d'affaires enlevées aux petits et gros libraires par un rival pratiquant leur commerce accessoirement. Mais le *Times* répliquait qu'il achetait un plus grand nombre d'exemplaires de chaque livre qu'un libraire ordinaire. Il ajoutait : ce n'est pas loyal de vouloir empêcher la vente des livres d'occasion; les affaires que nous faisons ne sont point volées aux autres libraires, elles proviennent d'un accroissement de demande, d'une nouvelle clientèle, et c'est un heureux résultat de notre méthode qui permet de lire les livres avant de les acheter. Les réponses à une circulaire qu'il envoya à ses membres établirent que 95,6 pour cent de ceux qui avaient acheté des livres d'occasion à son club ne les auraient point achetés autrement.

La controverse fut longue et passionnée. Nous en avons donné un faible aperçu pour montrer à quel point libraires et éditeurs craignirent que le *Times' Book Club* dégénérât en un grand *book Trust*. Ces craintes étaient beaucoup exagérées mais elles nous donnent un nouvel exemple de la sainte frayeur qu'inspire en Angleterre le Trust américain.

CHAPITRE X

INDUSTRIES DIVERSES

INDUSTRIE DU PAPIER

Cette industrie a ses associations comme les autres mais l'entente n'est guère effective à cause de la grande variété des papiers. Il a été question en 1900 de former une amalgamation entre les différents industriels (1). Le manque d'union fit échouer le projet.

Dans l'industrie des papiers de tapisserie une grande amalgamation a été formée en février 1900 pour fusionner 31 maisons sous la raison sociale des *Wall-Paper Manufacturers, Limited*. Cette société avait été précédée d'un syndicat entre les industries pour mettre fin à la rivalité qui régnait entre les principales maisons : c'est son succès qui a conduit à la formation de cette alliance au capital de £ 4.200.000. Elle mériterait plutôt d'être appelée le *trust des papiers à tapisserie*. Elle possède, en fait, le monopole du commerce intérieur dont elle contrôle certainement 98 p. 100.

De plus, elle a passé avec la plupart de ses clients, petits détaillants, un accord de dix ans par lequel ils se sont engagés à ne point vendre, tenir en dépôt ou favoriser d'autres papiers que ceux de la compagnie. Le 23 octobre 1906, le *Daily Mail* publiait une circulaire dans laquelle les *Wall-Paper Manufacturers* rappelaient cette clause du contrat à leurs pratiques et menaçaient de réclamer des dommages-intérêts à celles qui y dérogeraient.

Ce trust a réussi. Depuis 1900 jusqu'en 1908, il a distribué un dividende annuel ordinaire de 8 p. cent. En 1908, il n'a été que de 4 p. 100.

Des rivaux ont surgi, et, quoique de petite taille, ils n'en contrarient pas moins le Trust qui, en 1905, a absorbé l'un d'eux, *Frederic Walter and Co*. Une petite

(1) *World's Paper Trade Review*, 28 septembre 1900.

entreprise, la *Free Wall-Paper Co* date de ces dernières années et a un modeste capital de £ 28.813.

Il y a aussi la concurrence étrangère. Les exportations anglaises en Allemagne tombèrent de 243 tonnes en 1898, à 67 en 1904. Les *Wall-Paper Manufacturers* sont allés combattre le mal sur place et en 1902 ont fait un placement important dans la grande compagnie allemande, *Iven and Company*. Ils se sont aussi émus de l'accroissement des importations en Grande-Bretagne qui ont passé de 171 tonnes 3 en 1898 à 1538,6 en 1904, et le 6 février 1907, ils ont réuni en un meeting, l'association nationale des peintres et décorateurs et les marchands de papier-tapisserie dans le but de maintenir les prix et d'empêcher la concurrence déloyale (1).

COMMERCE D'HUILE DE LIN

La *British Oil and Cake Mills* date de juillet 1899. Elle a amalgamé 17 des principales maisons engagées dans ce commerce. Elle comprend 28 pressoirs manufactures et 12 raffineries d'huiles. Son capital est de £ 1.750.000. Les résultats financiers de cette amalgamation sont résumés dans le tableau suivant des dividendes ordinaires :

1900=7 %	1904=5 %
1901=nil	1905=nil
1902=6	1906=4
1903=5	1907=6

La compagnie n'a pas réussi à se mettre à l'abri des fluctuations du commerce. En 1900 et 1904 les récoltes de graines de lin n'ont pas été favorables au commerce et aucun dividende n'a pu être distribué. La *British Oil and Cake Mills* acheta, en 1902, le *Graves Mill* à Hull, aménagé d'une façon tout à fait moderne, et en 1903, les *Eagle Mills* appartenant à Mr. Rank, de Hull. Elle n'a, en aucune façon, le monopole de la production intérieure, car 30 à 40 p. 100 du commerce sont faits par des industriels indépendants.

ÉLECTRICITÉ

L'industrie de l'électricité a souffert dans presque toutes ses branches, excepté la Télégraphie, de la légis-

(1) *Daily Chronicle*, 7 février 1907.

lation défectueuse des brevets, de finances malheureuses, du manque de connaissances scientifiques des manufacteurs et de différends avec les municipalités.

L'industrie des lampes électriques incandescentes n'est point dans une mauvaise situation, mais il y a eu une concurrence considérable dans la variété des lampes.

L'*Edison and Swan United Electric Light Company* fut formée en 1883 pour amalgamer l'*Edison Electric Light Company* et la *Swan United Electric Company* avec un capital de £ 471.298, maintenant élevé à £ 781.064. Ses dividendes ordinaires annuels ont été, de 1893 à 1901, de 5 1/4 p. 100. De 1901 à 1905, rien n'a été payé. En 1905, le dividende fut de 2 1/2 p. 100, en 1906, de 4 1/6, en 1907 et 1908 de 2 1/2 p. 100.

L'industrie des câbles électriques doit sa prospérité à la formation de l'association des fabricants de câbles qui comprend les 9 premiers manufacteurs.

Au printemps de 1902 la *British Insulated Wire Company*, de Prescot, et la *Telegraph Manufacturing Company*, de Helsby, près de Warrington s'amalgamèrent sous le nom de *British Insulated and Helsby Cables* au capital de £ 1.500.000. Le dividende a été régulièrement de 8 p. 100. Il aurait pu être de 10 p. 100, mais d'importants placements ont été faits dans d'autres entreprises d'électricité : c'est une politique qui est assez généralement suivie par les Compagnies d'électricité en Angleterre, comme sur le continent européen.

En 1903, la Compagnie *Callender* pour la construction des câbles absorba l'*Anchor Cable Company* et acquit en 1906 un intérêt considérable dans les ateliers de câbles de Saint-Hélène, ce qui lui assure une position avantageuse dans le commerce en Grande-Bretagne et ailleurs. Son capital est de £ 675.000 et ses dividendes annuels varient de 12 1/2 à 15 p. 100.

La manufacture des autres appareils électriques s'est surtout développée dans ces dernières années. Un article du *Times*, *Engineering Supplement* (1), a donné des détails intéressants sur cette industrie : « Il y a environ 10 ans, il n'y avait que 24 compagnies enregistrées dans le Royaume-Uni, possédant un capital total

(1) 10 octobre 1906.

de £ 6.596.000. Maintenant il y en a 290 avec un capital de £ 40.324.000... En 1900-01, 43 compagnies firent un profit moyen de 7,5 p. 100 sur un capital souscrit de £ 11.921.000, tandis que l'an dernier (1905), 90 compagnies firent une moyenne de 5,11 p. 100 sur un capital souscrit de £ 28.930.000. »

La *British Electric Traction Company* acquit en 1902 la *Brush Engineering Company*. Parmi les plus grandes compagnies d'électricité sont la *British Westinghouse Electric and Manufacturing Company*, de Manchester, capital £ 4.291.353; la *British Thomson-Houston Company*, de Rugby, capital £ 1.012.000; *Messrs. Siemens Brothers*, de Londres et Manchester, et *Dick, Kerr and Co*. Cette dernière compagnie qui date de 1890, absorba en 1902 l'*English Electrical Manufacturing Company*, de Preston. Son capital est maintenant de £ 847.580; elle a payé des dividendes variant de 10 à 30 p. 100.

Projet de cartell. — On a projeté la formation d'un cartell entre les manufacteurs anglais de l'industrie de l'électricité (1). Un prix minimum devait être fixé et les profits devaient être mis en commun (*pooled*) et partagés entre les différents membres sur les bases de leurs affaires pendant les 3 ou 5 années antérieures. Tout rabais serait puni d'une amende se composant de la différence entre le prix reçu et le prix minimum fixé. Le projet suscita peu d'enthousiasme. « Si nous avions un régime protectioniste dans notre pays, dit un industriel, il serait possible de faire quelque chose de ce genre. Mais élever les prix serait jeter le commerce dans les mains de nos rivaux étrangers. Nous souffrons de la surproduction, et jusqu'à ce qu'on y mette fin, nous continuerons à souffrir. »

COMMERCE DES BOIS

Les qualités du bois; provenant des forêts de Jarrah, pour le pavage des rues, a attiré l'attention des capitalistes anglais, toujours en quête de nouvelles sources de profits. En 1897, neuf compagnies se formèrent dans ce but: l'ensemble de leur capital s'élevait à £ 2.205.000. L'encombrement du marché amena l'application de la loi de l'offre et de la demande :

(1) *The Times, Engineering Supplement*, 10 octobre 1906.

Ces prix tombèrent énormément. Après 3 ans de concurrence et de négociations, en août 1902, la *Millar's Karri and Jarrah Company* fut établie pour amalgamer 8 de ces sociétés avec un capital de £ 1.636.584.

COMMERCE DE LA GLACE

L'*United Carlo Gatti, Stevenson, and Company* a parfois été désigné sous le nom de « *trust de la glace* ». Elle fut formée en juillet 1901, pour amalgamer l'entreprise d'importation de glace de *Carlo Gatti and Stevenson* et la branche de *Slaters (Limited)* affectée au même commerce. Le prix d'achat fut de £ 350.000, dont £ 179.776 pour *Goodwil*, soit le montant des 5 années antérieures de profit.

Son capital est de £ 379.660 et ses dividendes ont varié entre 5 et 6 p. 100 depuis sa formation.

Cette compagnie a reçu l'appellation injurieuse de *trust*, peut-être parce qu'elle contrôle un peu plus des trois quarts du commerce et aussi parce que, à un meeting de l'association commerciale des Bouchers de Londres, elle a été accusée « d'avoir haussé les prix de la glace de 18 à 25 shillings ». Le trust anglais de la glace présente pourtant peu de points de comparaison avec son homonyme américain. Il a surtout eu pour résultat d'obtenir de meilleures conditions des exportateurs norvégiens et de réaliser d'importantes économies d'administration et de distribution.

En 1904, la *Provincial Consumers' Ice and Supply, Limited*, fut formée avec un capital de £ 150.000 pour acquérir 4 entreprises engagées dans le commerce de la glace à Brighton, Portsmouth, et Southampton.

FABRICATION DU GAZ D'ÉCLAIRAGE

Meters, Limited, est une amalgamation de 4 compagnies de Manchester et d'Oldam, qui date de 1898. Son capital est maintenant de £ 469.013 et ses dividendes sont régulièrement de 5 à 6 p. 100 chaque année.

MANUFACTURE DE BALEINES ET ACCESSOIRES POUR PARAPLUIES

Ce commerce a beaucoup souffert de la concurrence allemande et, pour y résister, une amalgamation de cinq maisons fut faite en 1902. *Wright, Brindley*

and Gell, qui lui donnèrent son nom, avaient déjà amalgamé en 1899 une entreprise de Birmingham et une autre de Sheffield. Le capital émis est de £ 255.380 et le dividende varie de 4 à 6 p. 100 chaque année.

ASCENSEURS ÉLECTRIQUES

R. Waygood and Co formèrent une amalgamation anglo-américaine avec l'*Otis Elevator Co*, capital £ 20.000 qui exploitait des brevets européens de l'*Otis Elevator Co*, d'Amérique, combinaison de 7 grandes Maisons ayant un capital de £ 2.200.000 et faisant 90 p. 100 du commerce américain. Le capital de cette amalgamation est de £ 270.000. C'est la crainte de la concurrence américaine qui a été la cause de sa formation. Ses dividendes sont en moyenne de 9 p. 100 par an.

ENTREPRISES DE CONSTRUCTIONS ET DE DÉCORATIONS

Construire un cuirassé depuis la coque en fer jusqu'aux canons à tir rapide a été l'ambition de *Vickers, Sons and Maxim*; bâtir, meubler et décorer des hôtels est celle de *Waring and Gillow*. Formés en 1896 pour unir les maisons de *S. J. Waring and Gillow and Co*, ils absorbèrent en 1903 l'entreprise de *Hampton and Sons*, établie depuis longtemps et semblable à la leur. En 1904, ils s'amalgamèrent avec la maison bien connue en Angleterre de *J. G. White and Co*, pour former la Société de construction et de décoration *Waring-White*. Leur capital est maintenant de £ 2.650.000.

Dans la fabrication des linoleums, une amalgamation eut lieu, en 1899, entre 3 maisons de Kircaldy, sous le nom de *Barry, Ostlere and Shepherd*. Elle a, depuis, fait un placement qui lui donne une situation prépondérante, dans une société française qui possède d'importants ateliers près de Rouen. Son capital est de £ 1.186.860 et ses dividendes sont en moyenne de 5 p. 100.

FABRICATION DE PEIGNES

L'*Aberdeen Comb Works Company* date aussi de 1899. Quoique de petites dimensions, cette amalgamation a englobé trois maisons qui, après avoir écrasé leurs concurrents, faisaient plus de 90 p. 100 du com-

merce des peignes en corne. Son capital est de £ 287.000 et son personnel comprend 1360 ouvriers. Tous les ateliers ont été concentrés à Aberdeen (Ecosse). La *Scottish Comb Company* qui avait été formée pour lui faire concurrence ne put soutenir la lutte et, en 1903, se rendit, armes et bagages, à l'*Aberdeen Company* pour £ 7.250 en argent comptant.

PAPIER FANTAISIE

Une autre industrie domestique montre que l'esprit d'amalgamation a pénétré partout : celle du papier-fantaisie pour la décoration des tables, étagères, rayons de magasins, etc. Ses trois principales maisons s'amalgamèrent en 1890. Elles achetèrent ensuite une entreprise de Leeds et une maison de construction de Londres fabriquant la machinerie dont elles faisaient usage. Elles acquirent, en 1900, la *National Lace Paper and Speciality Company*, de Brooklyn. Tous leurs ateliers sont maintenant concentrés en une seule fabrique à Hampstead. Leur capital n'est que de £ 95.000, ce qui ne les empêche point de réaliser un dividende annuel de 17 à 22 p. 100.

ÉPONGES

Les *International Sponge Importers* ont formé entre leurs 3 entreprises une amalgamation, en 1904, au capital de £ 291.908. Sans élever les prix, ils ont pu obtenir un profit net plus élevé grâce à leurs économies de concentration. Ils ont fait un placement important dans une maison de peaux de chamois. Leurs derniers dividendes ordinaires sont de 6 et 7 p. 100.

BEURRE DE CACAO

Loder and Nicoline fut une amalgamation, en 1887, de 3 maisons possédant des fabriques à Lisnehouse, Silvertown et Liverpool.

MOUTARDE

Célèbre fut, en 1903, l'amalgamation des deux plus grandes fabriques de moutarde, de *Messrs. J. and J. Colman* (capital £ 1.915.620) et *Messrs. Keen, Robinson and Company*, de Norwich. Ils cachent aussi jalousement les principes de leur union que les secrets de leur fabrication.

LAIT CONDENSÉ

Une autre grande amalgamation fut celle de l'*Anglo-Swiss Condensed Milk Company* et de *Henri Nestlé and C^o* sous le titre de *Nestlé and Anglo-Swiss Condensed Milk Company*, au capital de £ 1.800.000. Ce sont les deux premiers producteurs de lait condensé mais ils n'en ont pas le monopole.

CHAPITRE XI

LE MOUVEMENT COOPÉRATIF

EN

GRANDE-BRETAGNE & EN IRLANDE

Coopération et concentration

L'étude de la concentration industrielle dans un pays doit donner un aperçu du mouvement coopératif.

Entre certaines combinaisons industrielles et certaines sociétés coopératives il n'y a aucune différence de structure. En fait, on voit parfois quelques coopératives de production dégénérer insensiblement en un cartell. Mais si la société coopérative est fidèle à ses principes, elle se distingue nettement des sociétés capitalistes. Sans doute, les unes et les autres recherchent avant tout, les bénéfices de leurs membres. Mais, tandis que la combinaison industrielle est une alliance des forts qui cherchent à devenir encore plus forts, la société coopérative est une association des faibles qui s'unissent et cherchent à sortir de leur faiblesse avec tous ceux qui veulent bien grossir leurs rangs. La combinaison industrielle est *une force* qui revêt des formes diverses, trusts, amalgamations, cartells, rings, mais qui s'impose partout; la Coopération est *une idée*, et une idée féconde et pratique ! Si l'on admire un Rockefeller, on vénère, comme bienfaiteurs de l'humanité, les fondateurs et propagateurs du coopératisme !

Sans doute, les sociétés coopératives peuvent prendre de vastes dimensions et constituer des cas de concentration pure et simple, au même titre que les grandes entreprises capitalistes. Mais il serait déraisonnable de croire qu'elles perdent alors leur caractère coopératif pour rentrer dans le cercle de la concentration capitaliste. Chez elles, le caractère capitaliste se trouve exclu par le mode de répartition des profits et par ce principe rigoureux de coopération que la société puissante et prospère doit laisser sa porte toute grande ouverte à

ceux qui, moins heureux, grelottent encore au dehors, à ceux qui ignorent ses bienfaits et végètent loin d'elle ! Mais ces coopératives, quand elles se développent, comme en Angleterre, restreignent le champ des petites entreprises individuelles, comme peuvent le faire les grands magasins et autres exploitations capitalistes de grande envergure ; à cet égard, leur croissance agit exactement de la même manière que la concentration capitaliste.

Les sociétés coopératives, si variées dans leur forme, leur objet et leurs compositions présentent toutes cependant ce caractère commun qui les distingue des sociétés capitalistes : les associés ne se contentent pas de fournir les capitaux, d'élire les administrateurs, de voter dans les assemblées et de courir les risques de l'affaire : ils participent aussi personnellement à la fonction entreprise par la société, ils coopèrent à son œuvre, soit à titre de producteurs, soit à titre de consommateurs.

Les sociétés coopératives se divisent naturellement en coopératives de production et en coopératives de consommation. Nous allons voir rapidement quel a été leur développement dans les îles Britanniques.

SECTION I. — Coopératives de production

§ 1 — Sociétés de crédit

Le crédit étant le premier facteur dans le processus de la production, nous examinons d'abord les sociétés coopératives de crédit soit urbaines, soit rurales. Elles sont loin d'avoir eu le même succès qu'en Allemagne.

Les *banques de crédit rural* ont apparu très tard en Irlande. Elles doivent leur fondation au corps de pionniers qui y ont organisé les autres formes de coopération agricole. En 10 ans, les banques se sont élevées, en 1905, au nombre de 200 (dans 26 des 32 comtés) et la majorité d'entre elles est située dans les plus pauvres régions de l'Ouest de l'Irlande (1). Leurs opérations sont très simples : elles consistent à emprunter à intérêt de petites sommes d'argent des banques privées ou du gouvernement irlandais et à les prêter aux mem-

(1) 11 th. Abstract of Labour Statistics, 1905-1906, page 178.

bres qui les demandent. Les banques ne sont pas encore devenues le dépôt général des économies locales.

En Angleterre on ne constate presque point de sociétés de crédit, soit urbaines, soit rurales. Pourquoi?

En ce qui concerne les premières, c'est premièrement parce que la révolution industrielle y a été plus complète que sur le continent. Les gains sont relativement plus élevés en Angleterre et, partant, le crédit n'y est point aussi nécessaire. Deuxièmement, les banques privées ont mieux réussi à satisfaire les exigences des petits industriels, spécialement en Ecosse. Par le fait même que le crédit a été bien organisé en des mains privées, il n'y a pas eu nécessité de promouvoir les sociétés de crédit urbain.

Quant aux secondes, il est facile de trouver l'explication de leur absence en Angleterre: Le fermier, sous le système anglais de tenure des terres, obtient du *landlord* non seulement la terre, mais le capital fixe nécessaire: et, étant en meilleure situation que le petit propriétaire du continent, il peut facilement emprunter aux banques privées le capital roulant qui lui manque. Le fermier britannique s'est aussi montré, dans le passé, l'ennemi déclaré de toute association avec ses voisins dans un but de commerce. Cependant le mouvement commence même en Angleterre. En 1906 il y avait 11 banques de crédit rural et l'on espère que les encouragements du « *Small Holdings and Allotments Act* » de 1907 (1), augmenteront leur nombre.

§ 2. — *Coopératives agricoles de production*

a. *Irlande*

L'Irlande, étant principalement un pays agricole, offrait un terrain fertile aux premiers pionniers du mouvement coopératif dans ce pays. En 1888, un Irlandais, Sir Horace Plunkett et Mr. J. C. Gray (secrétaire général de l'*English Cooperative Union*) tournèrent vers elle leur attention et y organisèrent la première laiterie coopérative. L'*English Co-operative Union* établit une section irlandaise à Dublin mais les Irlandais tinrent à avoir leur corps indépendant et formèrent en 1894 l'*Irish Agricultural Organisation Society*. Depuis

(1) Loi sur les petites tenures et les petits allotissements.

quinze ans, elle travaille avec succès et reçoit l'appui des protestants comme des catholiques. L'Etat a attaché une grande importance à l'éducation technique et a entrepris son développement au moyen du « *Department of Agriculture and Technical Instruction* » établi en 1899. Les relations entre ce « *Department* » et l'I. A. O. S. sont excellentes et leurs efforts réunis ont accéléré le progrès des coopératives irlandaises.

Voici les statistiques pour 1906 (1) :

	Nombre de Sociétés	Nombre de membres	Chiffre d'affaires en £
Laiteries (appelées crémeries).	= 270	45.201	1.507.040
Auxiliaires séparément enregistrées.....	= 13		
Auxiliaires nou séparément enregistrées.....	= 57	—	—
Sociétés agricoles.....	= 159	13.063	73.175
Sociétés d'élevage de volaille.	= 29	458	1.42
Sociétés pour le commerce du lard (établies en 1905).....	= 2	3.500	—

b. Grande Bretagne

Le développement des coopératives agricoles en Grande-Bretagne date surtout de ces dernières années. Avant 1900 il n'y en avait que quelques-unes. Mais en cette année la *British Agricultural Organisation Society* fut établie et en 1901 elle s'amalgama avec la *National Agricultural Union* pour former une nouvelle société, l'*Agricultural Organisation Society* (A. O. S.) sur le modèle de l'I. A. O. S. : en 1905 une société séparée fut constituée en Ecosse. Depuis 1900, le progrès a été très rapide, comme le montre le tableau suivant (2) :

	1900	1906	1907
Sociétés.....	12	134	142
Nombre de membres..	517	7.439	9.000
Chiffres. d'affaires...	£ 9.467	£ 221.524	£ 350.000

100 de ces sociétés sont des sociétés d'achats d'approvisionnement, 13 des laiteries, 11 des banques de crédit. En 1905 une agence d'achats en gros fut créée sous le titre de l'*Agricultural Co-operative Federation*.

Il y a des associations coopératives dans plus de 40.

(1) I. A. O. S. rapport de 1907, page 48 a.

(2) A. O. S., rapports de 1906 et 1907, pages 2-3.

comtés, quoique le Sud du Pays de Galles, le Gloucestershire, les comtés de Sussex et d'York soient les districts les mieux organisés.

Le mouvement n'a pas reçu de l'Etat une aide aussi puissante que l'Irlande, cependant le gouvernement encourage spécialement le développement des petites tenures et, en vertu de la récente loi sur les petites tenures (1):

1° « Un conseil de comté peut créer et assister les sociétés coopératives, les banques de crédit, ou les sociétés ayant pour but, ou pour principal objet l'aide et le soutien de la petite culture et des petites tenures... »

3° Le *Board of Agriculture* a les mêmes pouvoirs que le conseil de comté, quand il procède lui-même à la formation de petites tenures conformément à la loi... »

Le gouvernement britannique a ainsi reconnu la nécessité, pratiquée depuis longtemps sur le Continent, de favoriser le mouvement coopératif en faveur des petits fermiers.

§ 3. — *Sociétés de production industrielle*

Le mouvement en faveur des sociétés ouvrières de production, des *Workers' societies*, commença, en 1854, en Angleterre, avec les ateliers indépendants des Socialistes Chrétiens. Ces ateliers échouèrent complètement pour 3 raisons : 1° la tutelle des promoteurs et le manque d'initiative qui en résulta ; 2° l'indiscipline et l'inexpérience des travailleurs ; 3° leur manque d'organisation et d'union avec les coopératives de consommation.

Entre 1854 et 1880, il y eut un redoublement d'activité qui aboutit à l'établissement de plusieurs centaines de soi-disant « sociétés de production ». La plupart eurent une existence très courte et n'étaient d'ailleurs point des sociétés d'ouvriers. 24, à peine, avaient été de réelles associations ouvrières accordant au travail une portion déterminée de profits.

En 1884, le congrès des Coopératives vota l'établissement d'une association de propagande appelée la « *Labour Association for promoting Co-operative production, based on the Copartnership of workers* » (2). »

(1) *Small Holdings and Allotments Act*, 1907, par. 33.

(2) « Association du travail pour promouvoir les coopératives de production basées sur l'association des travailleurs. »

Cette *Labour Copartnership Association* eut pour but de travailler à l'organisation de l'industrie sur le principe de l'association du travail. Elle fonda en 1895 un journal appelé « *Labour Copartnership* » pour mieux agir sur l'opinion publique qu'elle essaie de gagner par des tracts, brochures, cours et conférences.

D'un autre côté, elle encourage la participation aux bénéfices et la représentation des ouvriers dans le conseil de direction des sociétés limited en entreprises privées.

En 1893, l'association comptait 77 *workers' societies*, comme associations de travail, et en juillet 1906, 132 (1). Parmi celles-ci, 123 sont en Angleterre, 7 en Ecosse et 2 en Irlande.

Une classification des sociétés faisant partie de la *Labour Copartnership Association* selon la nature de leur travail donne les chiffres suivants :

Construction, Bois, etc.....	32
Industries textiles	20
Bottines, Cuirs, etc.....	17
Sociétés agricoles	17
Imprimeries	14
Industrie métallurgique.....	13
Diverses	17

130

De ces chiffres sont exclues les deux énormes sociétés écossaises, la *Scottish Wholesale Society (Productive Department)* et l'*United Baking Society* (Glasgow). Mais la liste comprend deux classes de société qu'on ne range point d'habitude sous le titre de *Workers' societies* : les sociétés agricoles ou sociétés de fermiers qui, incidemment, partagent leurs profits avec leurs ouvriers, sans toutefois les faire participer à la direction, et les sociétés de construction, les *Building Societies*, établies depuis 1900, au nombre de 8 à cette époque (1906), maintenant au nombre de 15, mi-capitalistes, mi-ouvrières, qui louent des maisons hygiéniques et confortables.

(1) *Labour Copartnership Association*, 21^e rapport annuel, 1905-1906, pages 19-20.

tables à un prix normal à ceux de leurs membres actionnaires qui le désirent (1).

Parmi les vraies sociétés ouvrières de production, déduction faite des *Building Societies*, l'industrie de la construction et d'ameublement fournit la plus longue liste. La moitié d'entre elles date des 7 dernières années et plusieurs sont de très petite taille. Les sociétés ouvrières de production tendent à se développer dans cette industrie qui n'exige pas à ses débuts d'énormes capitaux.

Les autres groupes de sociétés (textiles, métallurgiques, imprimeries, cuirs) sont dans l'ensemble de grandes sociétés avec un important capital.

Le caractère distinctif des sociétés ouvrières de production est de faire participer le travail aux profits nets. Sur 105 sociétés en 1904 (2), 59 réalisèrent un profit après avoir payé les salaires et un intérêt de 5 % sur le capital, et parmi celles-ci 44 ont donné au travail une partie de ce bénéfice s'élevant à £ 5.612.

On a prétendu que ce profit, quand il peut être réalisé, est une fraude, que ce que le travailleur gagne en bénéfice, il le perd en salaire. Mais on a prouvé le contraire. Une enquête faite en 1900 à l'égard de 24 *workers' societies* a montré que les salaires payés par ces sociétés ouvrières de production étaient dans l'ensemble de 9 % plus élevés que les taux moyens établis par les trade-unions dans leurs districts et que le nombre moyen d'heures de travail par semaine avait été de 51 contre 53 dans les autres ateliers (3).

Il serait intéressant de connaître la part exacte d'influence réservée aux membres travailleurs dans les sociétés anglaises de production. Mais les statistiques ne nous renseignent point fidèlement sur ce point. Elles conduisent plutôt à une fausse interprétation de la situation. Par exemple le montant du capital ne prouve rien. Naturellement le capital donne droit à un vote. Mais c'est la règle dans presque toutes les sociétés de

(1) Après le paiement de l'intérêt de 5 % sur le capital d'actions et de 4 % sur le capital d'emprunt, la Société divise le surplus du profit en partie entre les tenanciers à proportion de leur loyer.

(2) *Congress Report of Cooperative Union*, 1905, Paisley, p. 133.

(3) Extrait d'un rapport lu par M. Robert Halstead devant la section économique de la *British Association*, le 10 septembre 1900.

ce genre de n'accorder qu'un seul vote à chaque membre, quelle que soit l'importance de son placement, avec une légère exception en faveur de certains membres de la société à qui l'on accorde ordinairement plusieurs votes si leurs placements sont considérables.

Le nombre d'ouvriers faisant partie du conseil d'administration est plus significatif. En 1899, le pourcentage des travailleurs dans les comités des sociétés ouvrières de production, en Angleterre, était de 35 % dans l'ensemble; dans les industries textiles, dans celle des cuirs, il atteint 70 %. Sans aucun doute, dans ces dernières sociétés la puissance des ouvriers est plus grande que dans les autres. Mais même quand les ouvriers sont en minorité dans le comité, ils peuvent, à raison de l'esprit qui anime les sociétés de production, dominer la politique d'action des comités directeurs.

Les sociétés ouvrières de production espérant trouver un appui auprès de leurs sœurs, les coopératives de consommation. Mais comme dans beaucoup de familles, l'entente n'est point parfaite dans la famille coopérative. Quoique beaucoup de sociétés individuelles les ont soutenues, principalement dans le *Lancashire* et le *Yorkshire*, les fédérations de *wholesales*, l'*English Wholesale*, en particulier, ont organisé la production à l'intérieur de leurs propres associations au détriment des *workers' societies*. Leur politique a, de plus, été nettement contraire à ces dernières : 1° les *wholesales* ont acheté des entreprises de production, des fabriques et les ont réorganisées sur des bases qui excluent la forme de co-association ouvrière (1). La *Leicester Hosiery Society* en 1904, les *Desborough Corset and Huddersfield Brush Societies* en 1905, furent absorbées par l'*English Wholesale*; l'*Eltrick Tweed Society* l'avait été par la *Scotch Wholesale* au début de 1896; 2° elles sont entrées en concurrence directe avec les *workers' societies* en lançant des établissements rivaux dans le même district. Exemples : les fabriques de cacao Ditton sur la Tamise, les ateliers des ébénistes de Newcastle (qui échouèrent), la *Glasgow United Baking Society*, boulangerie coopérative en Ecosse (qui est, pratiquement, une coopérative de consommation);

(1) La fabrique de chaussures de *Leicester*, appartenant à la *Wholesale anglaise* est la plus importante du royaume et occupe 1.800 ouvriers : les fabriques de la *Wholesale-écossaise*, concentrées près de Glasgow, en groupent 4.000.

3° les coopératives de consommation en gros et en détail n'ont pas placé dans les *workers' societies* tout le capital qu'elles auraient pu leur confier en toute sûreté. Il est vrai qu'il fut un temps, vers 1860, où les *stores* perdaient leurs capitaux engagés témérairement dans des sociétés de production qui échouèrent totalement. Mais aujourd'hui leur prudence les a fait tomber dans l'excès contraire. Ce n'est pas par manque de capitaux, car les *stores* ont de grandes sommes d'argent placées dans des compagnies de chemins de fer et le reste gît en dépôt dans les coffres-forts des Banques.

SECTION II. — Coopératives de consommation

Tandis que la coopérative de production reste stationnaire en Angleterre, comme ailleurs, les sociétés de consommation ne cessent de s'accroître et de se fortifier; elles forment de puissantes fédérations et accomplissent, par le groupement de leurs ressources, des œuvres qui auraient paru chimériques il y a 25 ans.

Dans cette voie, l'Angleterre dépasse de beaucoup les autres pays.

Elle a pris la tête du mouvement parce qu'elle fut la première à sortir de la révolution industrielle des temps modernes et à posséder une classe de travailleurs organisés en trade-unions et dépensant leurs salaires dans les coopératives. Les districts les plus profondément affectés par la révolution industrielle furent le *Midland*, les comtés du *Lancashire* et du *Yorkshire* et la vallée de la *Clyde*. C'est là que le mouvement coopératif prit sa première racine. Depuis 1862 des *stores* ont été organisés dans presque chaque district industriel d'Angleterre, du Pays de Galles et des Pays-Bas d'Ecosse et dans beaucoup de districts ruraux aussi. Le mouvement a été dirigé depuis 1873 par la *Cooperative Union*, un corps de propagande qui tient des congrès annuels. Le cœur de Londres est resté intact jusqu'à ce jour. Le mouvement coopératif ne l'a pas atteint parce que la concurrence entre détaillants le rendait inutile (1). Il est tout à fait nouveau à Liverpool. Il n'y a que quelques coopératives à Dublin et à Belfast (elles sont très peu répandues en Irlande où l'épicier, dit-on, tire ses principaux bénéfices de la

(1) Mr. E. Aves. *Cooperative Industry*, 1907, p. 61.

vente des spiritueux que les stores ne pratiquent point).

Les chiffres suivants montrent le développement des stores depuis 1881 :

<i>Angleterre et Pays de Galles</i>		
	1881	1899
Stores	764	1.134
Nombre de membres.....	475.474	1.337.669
<i>Ecosse</i>		
Stores	200	295
Nombre de membres.....	71.238	272.651

Depuis 1900 il y a une tendance à l'*amalgamation* des coopératives plus petites avec leurs voisines plus grandes. Le nombre des stores est donc aujourd'hui à peu près stationnaire, mais celui de leurs membres a augmenté considérablement (1) :

1905. 1.457 stores avec 2.153.185 membres

1906. 1.448 stores avec 2.222.417 membres

pour le Royaume-Uni.

Les chiffres suivants montrent l'importance et l'accroissement de leurs affaires :

	Capital actions en £	Ventes en £	Profits en £
1905....	26.077.174	61.186.991	9.959.238
1906....	27.350.588	63.353.772	9.972.250

Le pourcentage des membres par rapport à la population totale est de 5 %. Cependant un membre représente souvent une famille entière; quelques sociétés imposent même cette limitation dans leurs règles. Aussi peut-on multiplier ce chiffre par 4, soit 20 %, pour avoir le pourcentage exact de la population qui est en connexion avec les *stores* coopératifs.

Le mouvement fait de merveilleux progrès dans le Nord de l'Angleterre et surtout dans le Lancashire. Beaucoup de *stores* ne sont pas seulement les maga-

(1) Rapport du Congrès de Preston de 1907, page 11. Les chiffres suivants ne comprennent pas les *Army and Navy and Civil Service Stores*.

sins les plus fréquentés, mais ils sont aussi les plus *fashionable*, les plus à la mode dans certains endroits, et l'on voit très souvent des équipages de grandes dames attendre en ligne en dehors des magasins des coopératives (1).

Mais le côté le plus intéressant de l'organisation coopérative britannique, la pratique la plus curieuse et la plus féconde, c'est l'organisation de la production par les sociétés de distribution.

En 1905, 873 *stores* avaient des départements de production avec 19.227 employés, et des ventes, ou plutôt, des transferts de £ 6.370.991 (2). C'est une augmentation de plus du double depuis 1896. Pour la moitié de ce total, la boulangerie et la pâtisserie entrent en ligne de compte. Viennent ensuite la meunerie (£ 778.000), la confection (£ 553.000), la cordonnerie (£ 439.932). Une seule coopérative, comme la *Bolton Coöperative Society*, a 250 ouvriers dans son département de production et elle leur distribue pour £ 14.000 de salaires (3).

Suivant l'exemple des *Pionniers de Rochdale*, les coopératives anglaises ont toujours observé une stricte neutralité en religion et en politique.

Il y a à Londres plusieurs grosses sociétés coopératives, créées par des employés du gouvernement comme dans le cas des *Army and Navy, and Civil Service Stores*.

Elles font beaucoup de réclame auprès du public, en général, qui peut obtenir admission par l'achat à un prix très peu élevé d'un ticket d'entrée. Les profits de ces sociétés vont aux détenteurs du capital qui sont pour la plupart, les membres originaux ou leurs descendants. Pour cette raison, elles ne peuvent pas être considérées comme partie intégrante du mouvement coopératif anglais.

(1) Mr. *Horace Sandars* nous confiait un soir, à Westminster, ses craintes de voir le mouvement coopératif nuire aux classes supérieures. Il nous citait le cas de certaines grandes dames doublant leurs emplettes, achetant du superflu et frisant la prodigalité, sous prétexte que « c'est très bon marché à la coopérative ». Mais la faute n'en retombe pas sur le mouvement coopératif; n'est-ce pas aux maris à faire mieux l'éducation de leurs femmes?

(2) 11 th. Abstract of Labour Statistics, p. 108.

(3) Compte annuel, pour 1907 de la « *Great and Little Bolton Coöperative Society* » Limited (établie en 1859).

Les deux Wholesales anglaise et écossaise

Presque dès le début, les coopérateurs reconnurent la nécessité d'organiser leurs achats par la formation d'une société en gros, d'une *wholesale society*. Après trois essais infructueux, la *North of England Co-operative Wholesale Industrial and Provident Society, Limited*, fut établie en 1863, et depuis 1873, elle porte le titre de « The Co-operative Wholesale Society ». En 1868, la *Scotch Wholesale Society* fut formée en Ecosse en imitation de sa sœur anglaise. Ces deux sociétés sont les points culminants du mouvement coopératif britannique au point de vue commercial. Neuf dixièmes des *stores* en sont membres, quoique certains *stores* anglais, notamment la *Leeds Society*, qui compte 50.000 membres et fait un chiffre d'affaires de 38 millions de francs, soient restés en dehors.

Les membres des wholesales sont les *stores* qui en détiennent les actions; les directeurs, 32 en tout, sont directement élus par les membres en bloc.

1° Les wholesales sont d'abord des marchands en gros avec leurs maisons centrales à Manchester, pour l'Angleterre et à Glasgow, pour l'Ecosse, et de nombreux dépôts en provinces.

2° Elles ont aussi des producteurs en gros, industriels et agricoles. Les principales industries sont la boulangerie et pâtisserie, les cuirs, quelques industries textiles, les savons, le cacao, les tabacs, groupés autour de quelques centres de distribution, Manchester, Newcastle et Londres, en Angleterre, et Glasgow, en Ecosse. Les wholesales anglaise et écossaise possèdent leur propre laiterie en Irlande (38 et 7 respectivement : la *wholesale anglaise* a des établissements pour la préparation du lard et du jambon au Danemark et une fabrique de suif et d'huile à Sydney, en Australie.

3° Depuis 1876, la *wholesale anglaise* s'est chargée de ses propres transports maritimes pour son trafic dans la Mer du Nord. Cette exploitation a été peu profitable et, l'an dernier, sa flotille a été vendue pour £ 50.000 à la *Lancashire and Yorkshire Railway*.

4° La *wholesale anglaise* est son propre banquier et son propre assureur pour elle-même et les *stores*.

5° Les deux wholesales sont propriétaires. Elles possèdent en commun des cultures de thé à Ceylan et sont sur le point d'acheter conjointement des terres pour

cultiver le blé au Canada. La wholesale écossaise possède la ferme de Carntyre à Lanark, qui n'est qu'à moitié prospère.

Quels sont les résultats financiers des Wholesales ? En 1906, leurs chiffres d'affaires ont été les suivants :

1906 (1)	Commerce en £	Profit en £	Dividende par £
Angleterre.	22.510.035	410.680	4 d.
Ecosse	7.140.182	280.434	8 d.

Les Wholesales distribuent leurs profits aux sociétés en proportion de leur pratique,

Grand projet d'amalgamation

Un projet a été récemment proposé pour enrôler le mouvement coopératif britannique dans les plis d'une *centralisation* étroite et systématiser ainsi la tendance que développent les *Wholesales*. En 1906, au congrès de Birmingham, le président, Mr. J. C. Gray traça un plan par lequel tous les *stores* seraient **amalgamés** dans une seule société coopérative nationale gouvernée par un conseil de 150 membres élus démocratiquement. Le conseil dirigerait les départements de production et de distribution des Wholesales au moyen de comités et contrôlerait d'une manière générale la politique des comités locaux qui remplaceraient les coopératives actuellement indépendantes. En réservant au siège central sous la forme d'actions « retirables » la moitié des profits qui sont maintenant distribués aux membres à titre de dividendes, le conseil central aurait à sa disposition un fonds d'au moins £ 5.000.000 par an pour l'extension de la coopération.

Les avantages du projet — car ce n'est qu'un projet — sont : l'établissement d'une obligation financière définie entre chaque membre et le mouvement d'ensemble, des économies de distribution et des extensions de production, la propagande concentrée dans les districts plus pauvres. Mais les dangers de cette proposition paraissent évidents : c'est l'effritement du nombre des membres par suite de la diminution des avantages im-

(1) Statistiques présentées au Congrès International de Crémone en 1907.

médiats et éclatants de la coopération; c'est surtout la diminution de l'esprit de solidarité et d'union qui règne dans les coopératives locales et l'affaiblissement d'actions, résultat forcé de la perte du *self government* local qui donne aux membres de l'initiative et fertilise leur œuvre laborieuse.

CONCLUSIONS

Les coopératives britanniques et la société capitaliste

Les coopératives britanniques, les *Wholesales* anglaise et écossaise dont nous avons résumé le merveilleux développement, sont un objet d'envie pour la coopération européenne.

A l'encontre des systèmes socialistes, simples créations de l'esprit, le *coopératisme* est basé sur des faits. Il est réellement représenté en Grande-Bretagne par de vastes et puissantes fédérations qui s'accroissent d'une façon continue. Est-il permis de croire, avec quelques apôtres de la coopération, que le principe fédéraliste des coopératives anglaises est destiné à transformer progressivement et pacifiquement la société capitaliste ? Marchons-nous à une sorte de fédéralisme économique, dans lequel les services de production et de circulation convenant à des besoins locaux seraient gérés par de libres associations de consommateurs, tandis que les services destinés à satisfaire des besoins plus étendus seraient entre les mains des fédérations coopératives ?

M. Maurice Bourguin, professeur à la Faculté de Droit de Paris, répond à cette question dans son beau livre sur les « Systèmes Socialistes et l'Evolution économique ». (1). Nous reproduisons une partie de son argumentation irréfutable.

Sans doute, dans les vingt dernières années, les sociétés de consommation anglaise ont plus que triplé leur effectif et presque quadruplé leur chiffre d'affaires ; et certes, elles ne sont pas arrivées au terme de leur développement. Mais la coopération rencontrera de colossales difficultés dans ses tentatives pour faire la conquête pacifique de la production capitaliste.

En Angleterre, où les progrès des coopératives sont exceptionnels, le capital des sociétés de consommation ne représente encore qu'une minime fraction, la 500^e partie, peut-être, du capital national. Jusqu'ici, l'action des coopératives anglaises est restée nulle, ou à

(1) M. Bourguin. *Les Systèmes Socialistes et l'Evolution économique*, 1907, page 346.

peu près, en agriculture, dans l'industrie minière, dans celle des transports, et dans beaucoup d'autres branches de la grande industrie. L'œuvre accomplie dans le domaine de la production, si importante soit-elle, est presque insignifiante devant celle qui reste à accomplir.

Le capital actuel des sociétés de consommation anglaises dépasse 800 millions de francs, et il s'accroît régulièrement tous les ans. Mais ce capital n'est pas un fonds de réserve collectif libre de toute charge ; il est fourni tout entier par des membres actionnaires et dépositaires, qui en perçoivent l'intérêt. Une partie des revenus capitalistes, l'intérêt, la rente du sol comprise dans l'intérêt du capital consacré à l'acquisition des terrains, continuent donc à peser sur les sociétés coopératives.

Les sociétés de consommation ne pourraient changer la face du monde par l'abolition des revenus capitalistes, dit M. Bourguin, que si elles possédaient de vastes propriétés territoriales et d'énormes capitaux, entièrement libérés par amortissement de toute charge d'intérêt vis-à-vis des bailleurs de fonds et des actionnaires eux-mêmes ; alors seulement, elles pourraient distribuer aux consommateurs associés les revenus du sol et des capitaux, et exercer une attraction suffisante pour priver de clientèle et de main-d'œuvre les entreprises capitalistes. Quant à constituer ce fonds commun de jouissance collective sur la masse des bénéfices, il n'y faut point songer. De nombreuses générations de coopérateurs devraient renoncer à la plus grande partie de leurs dividendes semestriels avant d'affranchir les générations futures de leur accroissement au capital. Mais un tel sacrifice découragerait les coopérateurs. Les sociétés de consommation anglaises, dans leur propriété, ont péniblement amassé un modeste fonds de réserve de 50 millions, au moyen de prélèvements sur les bénéfices. Cela donne une idée du temps qui leur serait nécessaire pour se libérer des revenus capitalistes !

Les coopératives se trouvent donc enfermées à leur début dans une sorte de cercle vicieux et, si les apôtres de la coopération peuvent espérer, à l'aide des coopératives, réduire le capital au rôle de salarié, ils ne peuvent pas attendre d'elles une rénovation sociale.

CHAPITRE XII

LA

CONCENTRATION OUVRIÈRE

ET LE

MOUVEMENT TRADE-UNIONISTE

Au grand courant de concentration qui transforme peu à peu la structure des sociétés contemporaines et qui est si marqué en Angleterre se rattachent les unions formées par les ouvriers pour la défense de leurs intérêts professionnels.

Dans cette voie, comme dans celle de la coopération, l'Angleterre a pris les devants.

Avec la grande industrie anglaise se sont développées les associations ouvrières pendant tout le cours du dix-neuvième siècle, et nous les voyons aujourd'hui dans leur pleine maturité. Les unions anglaises sont encore loin d'embrasser la totalité, ou même la majorité de la classe ouvrière ; leurs deux millions de membres forment néanmoins un corps nombreux et discipliné, une élite qui constitue, pour les populations industrielles, le véritable centre d'attraction et de direction.

Les unions anglaises sont plus remarquables encore par la puissance de leur organisation et l'étendue de leurs ressources que par le nombre de leurs membres. Nous n'avons pas l'intention de retracer ici les détails de cette organisation, que des travaux de premier ordre ont fait connaître. Faisons seulement remarquer que la *politique d'amalgamation* pratiquée par les grandes compagnies *limited* est aussi suivie par les trade-unions anglaises. Les grandes unions sont formées par de nombreux syndicats locaux amalgamés, appartenant tous à un même métier. A la concentration industrielle que nous avons constatée dans chacune des branches de l'industrie britannique correspond la *concentration ouvrière* au sein des mêmes industries. Les unions

de métiers connexes s'amalgament aussi parfois entre elles, ou se relient les unes aux autres par les liens plus lâches d'une fédération. Quelques-unes de ces fédérations sont colossales ; la Fédération des travailleurs de l'industrie textile compte plus de 103.000 membres, celle des mécaniciens et constructeurs de navires 240.000, la Fédération des mineurs de la Grande-Bretagne 340.000, celle des mineurs du Durham, près de 100.000. Enfin, la Fédération générale des *Trade-Unions* compte 403.000 membres et le dernier congrès annuel des trade-unions, tenu en 1908, réunit les représentants de près de 1.800.000 unionistes (1).

STATISTIQUES

Pour exprimer la force du mouvement trade-unioniste, les statistiques sont plus éloquentes que les plus beaux discours :

Nous les empruntons aux rapports du « Chief Registrar of Friendly Societies », publiée en 1907. Chaque trade-union, pour jouir des avantages conférés par les *Trade-Union Acts*, est tenue de se faire enregistrer et de fournir à l'officier d'enregistrement des *Friendly Societies*, ou sociétés mutualistes (qui est le *Registrar* des Trade Unions), le 31 décembre de chaque année, un rapport montrant sa situation financière, recettes et dépenses.

A la fin de l'année 1906, il y avait 674 trade-unions enregistrées et 645 d'entre elles fournirent leurs rapports conformément à la loi. Le nombre total des membres de ces 645 Unions était, pour la Grande-Bretagne et l'Irlande, de 1.719.031 ; leurs recettes s'élevèrent à £ 2.709.665 et leurs dépenses à £ 2.283.230 ; leurs fonds de réserve atteignaient £ 5.864.342.

Comme le montre le tableau ci-dessous, les chiffres pour 1906, comparés avec ceux de l'année précédente montrent une augmentation dans le nombre des membres, de 151.512, ou 9,7 %, une augmentation de recettes de £ 152.485 et une diminution de dépenses de £ 222.794. Durant l'année 1906, les recettes excédè-

(1) *Trades Union Congress*, 1908, 41^e rapport annuel. L'année précédente, 1.700.000 unionistes avaient été représentés au Congrès annuel tenu à Bath, contre 1.55.000, en 1905.

rent les dépenses de £ 426.435 et la balance des fonds à la fin de l'année s'élevait à près de 6 millions de livres sterling.

La moyenne de revenu total par membre était de 1 livre 11 shillings 6 pence, et le montant du fonds de réserve était, par membre, de 3 livres 8 shill. 3 d.

	1905	1906
Nombre de rapports.....	660	645
Nombre de membres.....	1.567.519	1.719.031
	£	£
Recettes totales	2.557.180	2.709.665
Dépenses totales } en liv. sterl.	2.506.024	2.283.230
Fonds de réserve }	5.449.763	5.864.342

Le tableau suivant montre les progrès durant les trois décades finissant le 31 décembre 1906 :

	1876	1886	1896	1906
Nombre de rapports.	159	184	595	645
Nombre de membres	399.099	340.893	1.406.507	1.719.031
	£		£	£
Recettes totales....	319.849	671.058	1.738.159	2.709.665
Dépenses totales...	— (1)	— (1)	1.332.859	2.283.230
Fonds de réserve...	467.616	565.255	2.248.021	5.864.342

(1) Les chiffres manquent pour ces années.

Aperçu général = Trade Unions
Angleterre et Pays de Galles. 1906

COMTÉ	NOMBRE TOTAL DE TRADE UNIONS	Nomb. ^{tot.} de Trade Unions produisant des rapports	Fonds de réserve 31 décembre 1905	Fonds de réserve 31 décembre 1906	Recettes en 1906	Dépenses en 1906	Nombre de membres
ANGLETERRE :			£	£	£	£	
Cheshire.....	13	13	26.886	28.447	6.081	4.520	8.774
Cumberland...	7	6	3.010	4.457	10.627	9.180	28.976
Derbyshire....	9	9	211.551	233.800	34.063	41.804	33.189
Devonshire....	2	2	963	979	330	314	385
Durham.....	20	20	408.716	450.453	155.626	113.889	122.406
Essex.....	5	5	4.134	4.339	3.157	2.952	2.331
Gloucestershire	5	5	5.698	5.811	2.382	2.269	2.430
Hampshire....	4	4	1.597	1.665	537	469	613
Kent.....	2	2	771	886	243	128	481
Lancashire....	147	144	1.185.280	1.329.455	789.740	645.565	419.842
Leicestershire.	7	7	127.889	127.917	36.448	36.420	30.584
Lincolnshire..	3	3	4.742	5.441	1.752	1.053	1.606
Londres.....	143	138	1.469.970	1.586.622	846.731	730.179	460.868
Monmouthshire	2	2	132.239	156.203	61.963	37.999	121.366
Norfolk.....	3	3	599	611	59	47	68
Northamptonshire	2	2	100	88	30	42	54
Northumberland	23	22	625.627	626.364	297.366	296.629	125.022
Nottinghamshire	17	17	200.500	217.044	38.621	22.177	29.683
Oxfordshire...	2	2	455	467	113	101	132
Shropshire....	2	2	1.400	1.396	208	212	493
Somersetshire..	5	5	79.036	86.349	57.517	56.204	47.039
Staffordshire..	28	28	68.470	73.164	19.655	14.961	26.736
Suffolk.....	3	3	1.098	1.080	184	202	250
Surrey.....	1	1	198	131	193	210	88
Sussex.....	1	1	937	962	195	170	217
Warwickshire..	24	24	84.213	89.999	44.076	38.290	27.903
Worcestershire	12	12	20.717	20.600	3.710	3.747	4.370
Yorkshire.....	59	57	515.615	535.396	170.579	150.798	128.370
Total pour l'Angleterre ..	551	539	5.182.511	5.590.266	2.582.186	2.174.431	1.624.276
**							
PAYS DE GALLES :							
Carnarvonshire.	1	1	1.259	1.468	1.455	1.246	2.387
Denbighshire..	2	2	6.858	5.245	3.727	4.840	6.099
Glamorganshire	15	14	18.725	22.291	11.110	7.544	18.948
Total pour le Pays de Galles.	18	17	26.342	29.004	16.292	13.630	27.434
**							
Total pour l'Angleterre et le Pays de Galles	569	556	5.208.853	5.619.270	2.598.478	2.188.061	1.651.740

Aperçu général : Trade-Unions, Ecosse et Irlande, 1906
Total général : Angleterre, Pays de Galles, Ecosse et Irlande

COMTÉ	Nombre total de Trade Unions		Nombre de Trade Unions produisant des rapports		Fonds 31 décembre 1905	Fonds 31 décembre 1906	Recettes en 1906	Dépenses en 1906	Nombre de membres
ÉCOSSE :					£	£	£	£	
Aberdeen....	4	3	11.190	11.882	2.113	1.421	2.960		
Edinburgh....	4	3	4.280	4.708	4.592	4.074	2.376		
Fife.....	1	1	1.335	1.371	395	359	316		
Forfar.....	1	—	—	—	—	—	—		
Inverness....	1	—	—	—	—	—	—		
Leamark.....	24	22	158.411	172.999	79.793	65.205	44.130		
Renfrew.....	5	5	792	771	651	672	658		
Stirling.....	3	3	35.266	35.641	7.366	991	5.165		
Total pour l'Ecosse....	43	37	241.274	227.372	94.820	78.722	55.605		
IRLANDE :			£	£	£	£			
Antrim.....	23	18	14.639	14.634	6.948	6.953	6.535		
Armagh.....	2	2	572	636	99	35	586		
Cork.....	2	2	148	119	1.248	1.277	326		
Dublin.....	28	24	2.022	1.826	7.286	7.482	3.518		
Kilkenny.....	2	2	167	207	106	66	147		
Londonderry..	1	1	43	64	529	508	543		
Louth.....	2	2	118	126	122	114	26		
Sligo.....	1	—	—	—	—	—	—		
Waterford....	1	1	71	88	29	12	25		
Total pour l'Irlande....	62	52	17.780	17.700	16.367	16.447	11.716		
Total : ANGLETERRE, PAYS DE GALLES, ÉCOSSE ET IRLANDE :	674	645	5.437.907	5.864.342	2.709.665	2.233.230	1.719.031		

CONSEILS DE CONCILIATION ET D'ARBITRAGE

Vis-à-vis des unions ouvrières, les patrons ont organisé des associations de même nature. Entre les deux groupes, sont intervenus des accords, de véritables traités réglant pour l'avenir les conditions du travail. Pour trancher les différends, des *conseils de conciliation et d'arbitrage*, des *comités mixtes de salaires* ont été organisés. Ils se composent d'un nombre égal de patrons et d'ouvriers élus par leurs associations professionnelles ; à leur tête est d'habitude un membre de

la magistrature ou de l'aristocratie, qui tranche impartialement les litiges en cas de partage. Ces *Boards of Conciliation* existent à présent dans la plupart des industries. Nous allons en donner un aperçu général (1).

INDUSTRIE MINIÈRE. — Les conseils de conciliation dans l'industrie houillère forment le groupe le plus important. Il y en a, à présent, dans les principales concessions de la Grande-Bretagne. L'importance de leur œuvre peut être déduite de ce fait que le nombre de mineurs intéressés par leurs décisions est de 110.000 dans le Durham, 150.000 dans le Sud du Pays de Galles et le Monmouth, 90.000 en Ecosse, 38.000 dans le Northumberland et 275.000 dans les districts fédérés du Midland. Le nombre des *Boards* et *Committees* maintenant en existence dans l'industrie houillère est de 17 et environ 700.000 ouvriers, sont couverts par leurs opérations. Le nombre de cas qui ont été réglés dans la période 1897-1906 a été de 4.436 et, dans 38 seulement, il y a eu arrêt du travail.

INDUSTRIE MÉTALLURGIQUE. — Durant les dix années 1897-1906, les conseils de cette industrie ont réglé 342 cas et, dans 3 seulement d'entre eux, il y a eu arrêt du travail. Le nombre des *Boards* actuellement existants est de 10 ; on estime à 50.000 les ouvriers couverts par leurs opérations.

INDUSTRIE MÉCANIQUE ET DE LA CONSTRUCTION DES NAVIRES. — Le total des cas réglés entre 1897 et 1906 est de 770, dont 9 seulement causèrent un arrêt du travail. Le nombre des *Boards and Committees* est maintenant de 18 ; environ 40.000 ouvriers sont couverts par leurs opérations. Un accord a été passé en 1898 entre la fédération des patrons et celle des ouvriers ; après la grande grève de 1897-98, qui a duré 7 mois, a fait chômer plus de 100.000 travailleurs et coûté 11 millions de francs aux caisses des unions, pour régler à l'amiable les litiges qui pourraient s'élever dans l'avenir.

INDUSTRIE TEXTILE. — Cette industrie compte deux conseils de conciliation pour le commerce de la teintu-

(1) *Report on Rules of Voluntary Conciliation and Arbitration Boards and joint Committees*, 1907. Publié par le *Board of Trade* (Labour Department).

rierie et un pour le commerce des dentelles. Pour le tissage de coton, il y a un comité mixte dans le Nord et le Nord-Est du Lancashire. Pour la filature de coton, il n'y a point de conseil de conciliation, mais le *Brooklands agreement*, passé entre les associations d'employeurs et les unions ouvrières, prévoit un mode de conciliation en cas de contestation. En vertu de cet accord, en 1906, 455 cas furent réglés.

COMMERCE DES CHAUSSURES. — Il y a, dans ce commerce, 18 conseils de conciliation pour 20.000 ouvriers. Durant la période 1897-1906, 922 cas ont été réglés et, dans 8 seulement d'entre eux, il y a eu arrêt de travail.

ENTREPRISES DE CONSTRUCTION. — Le nombre de conseils de conciliation et de comités mixtes dans cette industrie est de 99 et environ 112.000 ouvriers sont couverts par leurs opérations.

Il y a eu récemment un mouvement pour l'établissement d'un système de conciliation d'un caractère national. Le projet prévoit que les contestations relèvent en premier ressort des comités locaux ; si elles ne peuvent être tranchées, elles doivent être portées devant un « *Centre Board* » organisé dans chaque centre des districts ; enfin, un *National Board of conciliation*, composé des représentants des fédérations des associations de patrons et d'ouvriers, parties au projet, tranchera les litiges en dernier ressort. Le *National Board* a été formé depuis 1905, ainsi que 4 *Centre Boards* et un grand nombre de conseils locaux. C'est un mouvement intéressant à signaler, car s'il se généralise, chaque industrie anglaise aura ses tribunaux professionnels de conciliation et d'arbitrage aussi bien organisés que dans l'ordre judiciaire.

SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES. — Deux conseils de conciliation d'un caractère spécial peuvent être ici mentionnés. Ils se composent des représentants des coopératives et de trade-unionistes, et sont destinés à régler les différends s'élevant entre les sociétés coopératives et leurs employés. Un de ces conseils est situé en Ecosse, l'autre en Angleterre.

DISTRICT BOARDS OF CONCILIATION. — Il y a un certain nombre de conseils de conciliation de district formés généralement par les Chambres de commerce lo-

cales et les *Trade-Councils locaux* (1). Ces *District Boards* ont pour mission de régler les différends, s'élevant dans n'importe quelle industrie, qui leur sont soumis. Ils ont rarement à fonctionner, car, dans les dix années 1897-1906, ils n'ont eu à régler que 33 contestations.

Tel a été, en résumé, le développement du mouvement trade-unioniste en Angleterre. Ce n'est pas à dire que tout soit parfait dans les relations entre employeurs et salariés. A certaines époques de crise ou simplement de stagnation économique, il se produit des retours offensifs de l'ancien esprit patronal ou des poussées de socialisme de la part du *néo-trade-unionisme*. « Mais il faut rendre cette justice à l'unionisme anglais, dit M. Bourguin, qu'il remplit virilement sa tâche, avec fermeté et modération, et qu'il a la gloire de montrer à tous les peuples la voie par laquelle des classes ouvrières parvenues à un niveau élevé de caractère et de moralité peuvent réaliser pacifiquement la démocratie industrielle. »

(1) Les *Trades-Councils* anglais sont des fédérations locales entre syndicats appartenant à des industries différentes. Ils ne représentent pas, comme les fédérations propres à un métier, des intérêts professionnels nettement déterminés; aussi sont-ils loin de jouer un rôle aussi important que les *Trade-Unions*.

CHAPITRE XIII

INDUCTIONS TIRÉES DES FAITS

Les chapitres précédents ont mis en relief les trois principales tendances du mouvement concentrateur en Angleterre : l'*intégration* ou l'*amalgamation verticale*, comme dans l'industrie métallurgique ; l'*amalgamation horizontale*, comme dans l'industrie textile ; et les *associations temporaires*, comme dans chaque branche d'industrie et dans les commerces de détail. Ces trois groupes de combinaisons ne doivent pas être considérés comme indépendants, au sein de chacune des industries où ils ont vu le jour ; ils sont étroitement liés entre eux dans la même évolution invincible. La prédominance de l'amalgamation verticale dans l'industrie du fer et de l'acier est due aux traits particuliers de cette industrie. C'est pour réduire le coût de production en utilisant à point tous les éléments de force qui seraient autrement perdus, que les entreprises complémentaires l'une de l'autre ont été fusionnées dans la même exploitation. Ainsi, la fonte a été utilisée dans la fabrication de l'acier immédiatement à sa sortie des hauts fourneaux et les lingots d'acier ont passé, tout bouillants, aux laminoirs ; de cette façon, la fonte ne s'est pas refroidie et n'a pas eu à être fondue et les lingots d'acier n'ont pas dû être réchauffés : il n'y a pas eu déperdition d'énergie. Aussi, constate-t-on dans cette industrie une tendance spéciale vers le développement des grandes unités et le gouvernement anglais l'a encouragée par ses importantes commandes de plaques de blindage, de canons et de *dreadnoughts*. En se servant des établissements privés comme d'arsenaux semi-publics, il a coopéré à leur agrandissement.

L'amalgamation horizontale n'est pas très répandue dans l'industrie métallurgique. On en trouve cependant des exemples, qui prouvent qu'il n'y a aucun obstacle à son développement dans cette industrie : ainsi, les constructeurs de machines textiles ont formé entre eux

une amalgamation (horizontale) ; on peut aussi citer l'importante alliance de *John Brown and C^o* avec *Cammell, Laird and C^o*.

Cette évolution des grandes unités est en corrélation avec l'établissement des associations pour la fixation des prix, la réglementation de la production et la délimitation des territoires. Ce qui cause la faiblesse de ces associations, c'est souvent le manque d'union par suite du trop grand nombre de leurs membres et la diversité de leurs intérêts. Les amalgamations, en réduisant le nombre des concurrents, rend plus possibles la formation et le succès de ces associations.

M. Grunzel et M. de Rousiers ont affirmé que les cartells et les associations sont essentiellement différents des trusts et amalgamations. L'expérience anglaise prouve que les associations, au contraire, préparent souvent la voie aux amalgamations en habituant les industriels à s'entendre et à renoncer à une action individuelle et indépendante. A leur tour, les amalgamations facilitent la création des associations. Il n'y a point de cloison étanche entre elles ; toutes sont des effets produits par la même cause ; la nécessité de diminuer la concurrence et d'assurer une paix féconde à l'industrie. Peut-être verrons-nous, dans un avenir peu éloigné, l'industrie métallurgique anglaise gouvernée par des fédérations, suffisamment lâches, de grandes amalgamations, chacune d'entre elles correspondant à une branche de produits. Le professeur Macrosty croit même qu'elles pourraient s'unir dans une union générale sur le modèle de la *Stahlwerksverband* allemande (1).

Les amalgamations anglaises ont été généralement des alliances entre des forts. MM. J. and P. Coats ont inauguré cette méthode, et avec un succès complet. Il en fut de même de l'*Imperial Tobacco C^o*, de la *North British Locomotive C^o*, de *Guest, Keen and Nettlefolds*, et des alliances de *Vickers* et *Beardmore*, *John Brown and C^o* et *Cammell, Laird and C^o*. Cependant, la concurrence même d'une maison en décadence n'est pas facile à écraser. Souvent, et l'industrie métallurgique en offre maint exemple, quand une entreprise court à l'insolvabilité et à la ruine, ses dirigeants essaient de

(1) Macrosty *op. cit.* page 330.

lui attirer à tout prix des commandes, afin d'avoir un chiffre d'affaires respectable et meilleure mine, au jour prochain de la vente.

Aussi l'amalgamation doit-elle parfois réunir les faibles aussi bien que les forts. Dans ce cas, le péril est l'*overcapitalisation*.

Tout dépend de la manière dont sont évaluées les propriétés à acquérir. Quand cette tâche est laissée entre les mains d'un *accountant-promoter*, comme dans le cas de l'amalgamation des *Woolcombers*, ou entre celles d'un expert agissant avec un comité de vendeurs, comme dans l'*English Sewing Cotton Company*, l'*overcapitalisation* est presque certaine. Le promoteur ou l'expert étant payés par une commission sur le prix d'achat, il est à craindre que les intérêts des vendeurs soient uniquement ou principalement pris en considération. Le plan le plus sûr est celui qui fut adopté par les *Wall Paper Manufacturers* : un expert fut nommé pour représenter les vendeurs, un autre pour représenter la compagnie future et un troisième pour trancher toutes les contestations.

Il ne suffit point d'évaluer le matériel avec précision, il faut aussi considérer la possibilité de réduire la machinerie par de nouveaux procédés ou des inventions, comme celle de l'améliorer ou de la transporter dans des usines plus convenablement situées. Ainsi, l'outillage de la *Weardale Steel Company*, dont les vendeurs certifièrent l'excellente condition, dut être remplacé quelques années plus tard et de nouveaux ateliers durent être construits sur la côte. Les procédés de l'*United Alkali Company* furent dépassés par de nouvelles inventions. Les *Portland Cement Manufacturers* virent leur prospérité mise en échec par la nécessité d'introduire de nouvelles méthodes de manufacture.

Le devoir de conciliation entre l'intérêt des vendeurs qui est d'obtenir un bon prix de vente et celui de l'amalgamation, qui est d'acheter les propriétés à leur réelle valeur, est l'un des plus difficiles pour les organisateurs.

L'importance d'une entreprise est mesurée non seulement par la valeur de son outillage et de ses constructions, mais encore par la réputation de la maison, ses alliances, ses marques de fabrique, ses brevets, autant

d'éléments qui constituent ce qu'on appelle le *goodwill* !

Le *goodwill* est d'une appréciation délicate. Une société peut avoir aujourd'hui la faveur populaire et la perdre demain. D'un autre côté, certains articles connus depuis longtemps, paraissent jouir d'une situation inviolable. Leurs fabricants exigèrent une somme considérable de *goodwill* pour consentir à une amalgamation. De nouveau apparaît le danger d'une overcapitalisation.

Ce n'est que dans l'industrie métallurgique que les parties ont accepté souvent de ne rien exiger pour *goodwill* dans le but de lancer la nouvelle amalgamation avec le moins de charges possibles. Les avocats du *goodwill* disent qu'il importe peu si les industriels préfèrent recevoir un dividende élevé sur une basse capitalisation, ou au contraire, un bas dividende sur une capitalisation élevée. L'expérience anglaise prouve qu'en fait, le résultat n'est pas le même. Quand survient une de ces crises économiques qui se succèdent à intervalles presque réguliers, semblables à des orages dont elles ont la violence et la soudaineté, les compagnies surcapitalisées passent par des transes plus terribles et des difficultés financières parfois inextricables.

De plus, quand les parties à une amalgamation ont l'intention de continuer l'affaire, elles considèrent leurs intérêts futurs et s'amalgament sur une base réelle et solide, sans échafauder l'entreprise sur une capitalisation mourante. Au contraire, si elles veulent se retirer ou si on leur fait entendre poliment qu'on désire se passer d'elles, alors elles chercheront le meilleur prix de *goodwill*, et, autant que possible, en beaux écus sonnants. Contre leurs prétentions, il faut se mettre en garde et retenir l'opinion générale des hommes d'affaire anglais, qui considèrent, dans la plupart des cas, le montant de trois années de profits nets comme une estimation normale et loyale du *goodwill*.

Mais si des compagnies ont eu le malheur de débiter sous un pesant fardeau de surcapitalisation, elles ne doivent pas désespérer. Une sage et « *efficient* » administration peut les remettre à flot. Par une habile concentration, les dépenses d'exploitation peuvent être de beaucoup réduites. La centralisation des bureaux, du

magasinage, de l'assurance, des opérations de banque, des achats, des ventes, permet de réaliser d'importantes économies. La fermeture des petits établissements, l'agrandissement et la spécialisation des autres donnent des résultats très satisfaisants. Enfin, la création d'un département de statistiques indiquant les points faibles de l'organisation, entretient un précieux esprit d'émulation entre les différentes branches de l'amalgamation.

Les premières années d'une amalgamation doivent être caractérisées par des finances conservatrices, par de généreuses allocations pour frais de dépréciation, spécialement par le paiement du *goodwill* et l'alimentation d'un fonds de réserve. Elles doivent être jugées davantage d'après leur conduite à ces différents points de vue que d'après leurs dividendes, si riches soient-ils. Ces conseils tirent leur force de l'échec des *Calico Printers*, des *Bleachers* ou des *British Cotton and Wool Dyers*, qui ont tant de peine à sortir du guêpier de leur surcapitalisation et à réparer les fautes de l'imprévoyante et incapable administration de leurs premiers directeurs.

Plusieurs amalgamations anglaises ont montré combien il est plus délicat et plus difficile de diriger leurs affaires que celles d'une usine ou d'une maison de commerce ordinaire. Pour bien conduire une amalgamation, il ne suffit point de réunir 20 ou 30 directeurs autour d'un tapis vert dans la salle du Conseil. Le succès dépend bien moins du nombre que de la capacité individuelle, de la longue expérience, de l'esprit d'initiative et d'organisation de quelques administrateurs. Un exemple d'impuissance de direction qui restera classique, est celui de l'*English Sewing Cotton*. On dut lui donner un curateur, comme à un prodigue ou un faible d'esprit, et le choix ne pouvait pas être meilleur que celui de *J. and P. Coats*, qui présentent le type admirable d'une merveilleuse organisation.

Pour réussir, une amalgamation doit avoir à sa tête « de bons cerveaux » (*good brains*) : c'est devenu un adage en Angleterre.

La Grande-Bretagne a besoin, pour son industrie, comme pour sa marine, d'excellents capitaines. Dans l'amalgamation, comme dans la guerre moderne, ce n'est point tant la force qui triomphera, l'abondance

de capitaux, encore moins la ruse ou la chance que *la science* !

Au rôle de directeurs, les jeunes gens doivent être préparés de longue date, dans les écoles de commerce et d'application industrielle et aussi par un apprentissage soigné, au sein même des vastes amalgamations. Les industriels anglais l'ont compris, et, dans plusieurs de leurs combinaisons, ont organisé l'apprentissage de ceux qui seront appelés, dans un avenir plus ou moins éloigné, à tenir en mains les rênes de la direction. « L'avenir, dit le professeur Macrosty, appartient à l'homme d'Etat commercial, soit dans une vaste entreprise individuelle, soit dans une amalgamation (1). »

Un excellent moyen d'encourager la vigilance, la sage administration des directeurs est de les payer d'après les résultats obtenus dans leurs départements, proportionnellement aux difficultés de leur tâche respective. Un assez bon nombre d'amalgamations anglaises ont inauguré ce système, accordant aux directeurs un traitement minimum et leur donnant, en plus, un dividende de 3 % par an sur leurs chiffres d'affaires. Les résultats ont montré que ces *boni* s'élevaient souvent au triple de leurs « honoraires de vie », pour employer l'expression à la mode.

Une compensation à la surcapitalisation, en dehors d'une énergique et efficace direction, a parfois été cherchée dans l'élévation des prix. Mais l'exemple de l'Angleterre prouve le peu de succès de ce moyen. En fait, les amalgamations l'ont laissé de côté, se contentant de maintenir les prix légèrement au-dessus de ce qu'ils auraient été sous le régime de libre concurrence. Pour blâmer cette petite surenchère, il faudrait s'assurer si les prix de concurrence étaient salutaires ; il faudrait comparer les prix et les coûts de production avant et après l'amalgamation. Est-il besoin de dire qu'une telle investigation est impossible à l'étudiant ?

En général, on peut dire qu'il y a eu, en Angleterre, très peu de plaintes de l'élévation des prix contre les grandes amalgamations. Plusieurs d'entre elles contrôlent pourtant une bonne part du marché. Les amalgamations de teinturiers, de marchands de charbons à Bradford, les fabricants de peigne à Aberdeen, les

(1) Macrosty *op. cit.*, page 337.

constructeurs de machines textiles, font à peu près 90 % de leur commerce ; les *Calico Printers*, les *British Cotton and Wool Dyers*, 85 % ; les *Wall Papers Manufacturers* (le trust du papier à tapisser), 98 %. En fait, les amalgamations n'ont pas abusé de leur puissance ; quand elles ont augmenté leurs prix, c'est parce qu'elles y étaient manifestement obligées, par suite de la cherté des matières premières ; dès que celles-ci baissaient, les prix reprenaient leur cours normal.

Les amalgamations anglaises ont montré combien il leur était nécessaire, pour prospérer, de contrôler leurs fournitures de matières premières. Tous les efforts de leur politique ont été dirigés dans cette direction. Nous avons vu les deux grandes coopératives anglaise et écossaise s'assurer en commun des plantations de thé dans l'île de Ceylan, ou des laiteries en Irlande. Au temps de la guerre des tabacs, le trust américain prit possession du commerce des cigares de la Havane ; le trust anglais essaya de s'assurer le contrôle des plantations de tabac par une entente avec les planteurs. Les combinaisons de fabricants de linoleum rencontrèrent bien des difficultés par suite de leur manque de contrôle sur la fourniture de graine de lin. D'un autre côté, dans l'industrie métallurgique, l'importance du charbon est telle que la plupart des amalgamations se sont assurées la propriété de mines de charbon. Dans l'industrie textile, *J. and P. Coats* et les *Fine Cotton Spinners* ont reconnu la même nécessité. *J. and P. Coats* ont de plus, placé £ 400.000 dans l'entreprise des *Fine Cotton Spinners* pour s'assurer leurs provisions de fil. En un mot, dans chaque industrie, les amalgamations ont suivi la même politique à l'égard des matériaux bruts, afin de pouvoir assurer une plus grande stabilité dans les prix. Malgré toutes ces mesures, elles ont prouvé qu'elles étaient peu capables de contrôler les marchés.

Sous ce rapport, les associations ont paru plus puissantes, mais leur pouvoir a toujours été de courte durée. L'amalgamation est connue et, si elle s'avisait de jouer au matadore et d'imposer des conditions tyranniques ou même désagréables, elle susciterait bien vite une nouvelle concurrence ou déclencherait la fureur du peuple anglais. Le trust du sel en fit la triste expérience : il dura à peine trois semaines ! L'association,

au contraire, ne se dévoile pas au public ; elle travaille en secret et l'on ne la connaît souvent que lorsque la désunion, le manque de loyauté de certains membres, les querelles intestines ont amené sa dissolution. La puissance de l'association semble éphémère ; on croit la voir s'évanouir, quand le commerce s'améliore, quand la crise est passée, quand la saison est finie ; en réalité, on la voit réparaître plus tard sous une forme plus ou moins régulière, « comme ces fleuves, selon la belle image de de Tocqueville, qui disparaissent sous terre pour ressortir en bouillonnant quelques lieues plus loin ».

Le contrôle des associations sur les prix est intermittent.

Les *shipping conferences*, pourtant, exercent sur les frets une influence de plus longue durée. Cela est dû aux difficultés financières que rencontrerait la concurrence pour organiser des lignes de navigation rivales de celles de la combinaison. Si les services étaient doublés, ce serait un gaspillage de capital. Le système des rabais pratiqué par ces conférences a soulevé des inquiétudes. Certains réclament l'intervention de l'Etat anglais. Les faits semblent montrer que les *shipping conferences* suivent une politique nécessaire à la continuité de leurs entreprises et utile au commerce et à l'industrie dans l'intérêt de la bonne organisation et de la régularité des services maritimes. Les *shipping conferences* ne sont point radicalement mauvaises en elles-mêmes ; elles doivent seulement user de leurs pouvoirs avec discrétion. Pourquoi ne consultent-elles point les affréteurs, par l'intermédiaire des Chambres de commerce des ports ? Une conversation franche avec eux n'empêcherait point les propriétaires de navires de déterminer eux-mêmes leurs tarifs, en tenant compte, autant que possible, des doléances des affréteurs, et surtout, en n'accordant point de prix de faveur aux étrangers. Le groupe d'amalgamation des teinturiers de Bradford a inauguré ce système de causerie et d'échanges de vues réciproques entre teinturiers et marchands, par la formation d'un « *Piece Dyeing Board* » dont un certain nombre de membres est élu par la Chambre de commerce de Bradford et le reste par les industriels indépendants ou alliés. Les résultats sont très satisfaisants.

Le commerce de détail avec ses prix protégés offre un problème plus difficile à résoudre. Le boutiquier affirme son droit à un profit de vie et menace de boycotter le manufacturier qui lui refuse sa coopération. Celui-ci, dépendant du détaillant pour la distribution de ses marchandises, doit se soumettre à ses conditions. Sans doute le petit commerçant est tiraillé de tous côtés, menacé par les grands magasins, les boutiques de compagnies et les sociétés coopératives, mais la plus grande part du commerce de détail est encore entre ses mains. Le manufacturier doit compter avec lui, d'autant plus qu'il subit aussi la concurrence des coopératives et des grandes entreprises montées par actions, qui fabriquent de plus en plus des spécialités qu'elles substituent aux siennes.

Si nous nous tournons maintenant vers les résultats des combinaisons industrielles en Angleterre, nous devons avouer qu'elles n'ont pas été capables d'empêcher ou de diminuer les variations du commerce.

Malgré tous leurs millions, les amalgamations métallurgiques et textiles qui sont les plus importantes de toutes, sont impuissantes à empêcher les fluctuations des affaires et des prix. Elles voguent, avec le maximum de rendement et de vitesse, comme de majestueux transatlantiques, quand l'Océan est calme et la brise légère ; mais rencontrent-elles un courant contraire, survient-il un coup de vent ou la moindre tempête, leur élan est brisé, leur mâture craque, elles dérivent vers les récifs, comme de frères barques.

La grande cause de faiblesse de toutes les combinaisons industrielles ou commerciales dans le Royaume-Uni provient de la libre admission de la concurrence étrangère.

Si l'Angleterre renonçait à son libre-échange, les conditions du problème de la concentration seraient complètement changées pour elle. Ses amalgamations deviendraient très puissantes, ses associations très prospères. Malheureusement, les prix hausseraient considérablement ; les salaires aussi, mais augmenteraient-ils proportionnellement aux dividendes du capital ? Le coût moyen de l'existence s'élèverait également ; la nourriture deviendrait chère, et c'est un argument qui a une très grande force auprès du peuple anglais, dans la lutte des « *free-traders* » contre les « *tariff-reformers* ».

Il semble que les industriels anglais n'aient point grande confiance dans le succès de la campagne protectionniste de MM. Chamberlain et Balfour. Les organisateurs d'amalgamations cherchent à consolider leurs positions d'une autre manière. Ils s'efforcent, faute d'un tarif de douanes, de conclure des alliances internationales pour arrêter la concurrence étrangère. Ils ont inauguré la politique de l'« entente cordiale industrielle ». Tantôt c'est un syndicat international qui est formé pour la division des territoires d'action et le partage des marchés mondiaux, comme l'*International Rail Syndicate* ; tantôt c'est un placement de sommes d'argent importantes dans des compagnies étrangères, comme l'ont fait avec succès *J. and P. Coats* ; tantôt c'est un achat d'usines, de chantiers de constructions, de mines sur le continent européen, comme l'ont pratiqué tant d'amalgamations anglaises ; parfois c'est une entente internationale pour la réglementation des prix et de la production, comme la *Nitrate Combination* ; parfois enfin, c'est la constitution d'un véritable trust sous la coupe d'une ou plusieurs compagnies anglaises, comme *Borax Consolidated*, qui a des mines et des établissements dans un grand nombre de pays, comme le trust de la Dynamite, qui a acquis la totalité des cinq plus grandes compagnies anglaises et allemandes, pour la fabrication des explosifs, ou comme le trust du soufre anglo-sicilien, qui contrôle 90 % de la production sicilienne du soufre.

D'une manière ou d'une autre, le commerce des rails, des tubes, des clous et écrous, du fil à coudre, de la poudre, du borax, des nitrates et du tabac, se trouve, à un degré plus ou moins grand, sous un contrôle international, où domine l'influence anglaise.

Il importe de signaler cette politique et cette tendance des amalgamations en Angleterre. C'est un excellent moyen pour elles d'arrêter l'invasion étrangère sur leurs propres marchés et d'élever les prix de leurs produits manufacturés au niveau de ceux des pays protectionnistes, sans l'aide d'aucun tarif douanier. Ce mouvement est dangereux pour la vieille liberté économique de l'Angleterre, et il soulève pour elle, comme pour les autres pays, la question de savoir si un jour ne viendra pas où les industries nationales seront contrôlées par des associations internationales de producteurs.

Il est de plus en plus admis que « le capital n'a point de patrie ». Dans tous les pays industriels, le capital a à faire face aux mêmes dangers, aux mêmes résistances, aux mêmes difficultés. C'est la poussée démocratique, c'est la convoitise de ces ouvriers aux yeux ardents et aux mains noires, qui réclament un peu plus de justice et de bien-être. C'est l'attitude des gouvernements qui peut différer en degré, mais qui, partout, se méfie de la force capitaliste. C'est l'« étatisation » des grandes industries que l'on préconise de plus en plus, sans souci de l'action déprimante et paralysatrice de la bureaucratie. C'est le collectivisme que l'on espère voir fleurir et éclore du grand arbre de la concentration, aussi naturellement qu'un bourgeon printanier.

Pour résister à ces périls, les capitalistes reconnaissent la nécessité de s'unir par-dessus les frontières. Ils voient en outre que le « dumping » ne les paie point de leur peine et attire contre eux un autre « dumping » ; au lieu de s'entre-déchirer, ils se tendent la main et concluent des accords internationaux. Ces ententes joueront de plus en plus un rôle économique considérable.

On dit même qu'elles faciliteront la formation des trusts et des monopoles et qu'elles constituent la dernière phase de l'évolution industrielle et commerciale qui doit conduire au socialisme intégral. « Lorsque toutes les industries, dit M. Paul de Rousiers, auront subi la transformation annoncée comme nécessaire, lorsqu'elles n'auront plus qu'une tête, lorsque la concurrence aura partout disparu, il sera logique et fatal qu'elles soient nationalisées. »

Les socialistes ont aperçu cette conséquence et la proclament. M. Daniel de Léon, éditeur du *People*, organe du parti socialiste américain, résumait un jour ainsi son opinion (1) : « L'échelle le long de laquelle l'humanité a monté vers la civilisation est le progrès des méthodes de travail, l'instrument de production de plus en plus puissant (*the ever more powerful tool of production*). Le Trust occupe le sommet de l'échelle. C'est autour de lui que la tempête sociale moderne fait rage. La classe capitaliste cherche à le conserver pour

(1) *The Independent*, New-York, 4 mars 1897. *The Socialist View of the Trust*, by Daniel de Léon.

son usage exclusif. La classe moyenne cherche à le briser, faisant ainsi reculer la marche de la civilisation. Le prolétariat cherche à le conserver, à l'améliorer, et à l'ouvrir à tous. »

En réalité, comme le fait remarquer M. Paul de Rousiers, le trust présente un caractère anormal, accidentel dans l'évolution industrielle moderne. L'Angleterre, qui tient la tête du mouvement, n'en a pas été indemne, mais son essor vers les amalgamations présente un aspect différent et les socialistes ne sauraient fonder sur elles leurs espérances. Les alliances internationales, que les amalgamations anglaises cimentent de plus en plus, ne leur fournissent point davantage un argument de première force. Elles répondent à la nécessité d'arrêter une concurrence ruineuse ; elles peuvent influencer sur les prix, provoquer une cherté momentanée, mais il est deux lois économiques inéluctables qui trouveront toujours à s'exercer : la *loi de concurrence* et la *loi de substitution*. Ces alliances aboutissent, d'ailleurs souvent, à une division des marchés et, quoique internationales, elles ont un but éminemment national, elles font rentrer les industriels chez eux et resserrent les forces productives de chaque pays, au lieu de les internationaliser.

En résumé, la position des amalgamations industrielles anglaises à l'égard des intérêts de la communauté ne présente pas un danger public. Comme toute institution nouvelle, elles présentent des germes de bien et de mal. Sur les prix, leurs pouvoirs ne sont point grands, mais il est probable qu'ils croîtront. Sur les conditions du travail, elles n'ont pas eu une influence mauvaise. L'organisation des trade-unions anglaises empêcherait, d'ailleurs, tout essai de tyrannisme de leur part. Quand les amalgamations ont fermé des usines, elles ont eu soin de transférer les ouvriers dans les autres établissements. Elles ont distribué des salaires d'une manière plus stable et souvent à un taux plus élevé que les industriels indépendants.

Les grandes *amalgamations anglaises* paraissent être les meilleurs instruments de la production et méritent une appellation et une attention distinctes de celles qui ont été données au trust américain ou au cartell allemand. Elles ne peuvent pas être englobées dans la même condamnation. Elles viennent d'éclore en Angle-

terre et il serait prématuré de prononcer sur elles un jugement définitif. L'Amérique envisage son *problème des trusts* ; l'Allemagne son *problème des cartells*. L'Angleterre a maintenant son *problème des amalgamations* et, grâce à son libre-échange, elle peut l'envisager sans appréhension, car, si les données restent les mêmes, il semble que le progrès et la prospérité de l'industrie anglaise donneront la réponse du problème.

CONCLUSION

Il ne nous reste plus qu'à dégager la conclusion de noire étude.

Les faits précis que nous avons examinés nous permettent d'affirmer le caractère exceptionnel des *Trusts* et *monopolisations* en Angleterre.

Même dans les industries où l'on peut le rencontrer, le trust anglais ne constitue pas un régime de tyrannie industrielle, comme le trust américain. Le peuple anglais est l'ennemi des monopoles et son opposition sera plus efficace pour empêcher la propagation du trust que la plus sévère législation.

Nous devons reconnaître le mouvement de concentration comme absolument normal en Angleterre. La question des fusions industrielles y a fait de rapides progrès dans les dix dernières années.

On a parlé beaucoup du *Trust américain* et du *Cartell allemand*, soit pour les attaquer, soit pour les défendre.

On peut parler maintenant de l'*Amalgamation anglaise* : elle a fait ses preuves. Elle mérite un nom particulier et un A majuscule. Les nombreux exemples que nous en avons donnés, ont montré son utilité. L'Amalgamation anglaise permet d'organiser scientifiquement et rationnellement la production, de diminuer le prix de revient des marchandises et des objets fabriqués, de proportionner plus exactement l'offre à la demande, de réduire au minimum les déperditions de forces, de temps et d'argent. Le libre-échange et l'opinion publique en Angleterre semblent devoir l'empêcher de dévier vers un monopole qui serait préjudiciable à l'intérêt général.

Les Amalgamations anglaises n'exploitent pas le public. Sans doute, elles ont soin de se ménager un bénéfice appréciable ; mais elles se contentent de ce bénéfice et cherchent plutôt à le rendre permanent qu'à l'augmenter.

L'Etat anglais n'a pas cru devoir intervenir pour les réglementer ; il s'est contenté de les soumettre avec toutes les sociétés par actions à une rigoureuse *publicité*. Ce moyen semble meilleur que les *Anti-Trust Laws*

des Etats-Unis de l'Amérique du Nord, dont les financiers parviennent à tourner les dispositions.

A la fin de son admirable petit livre sur les « Cartells et Trusts », M. Martin Saint-Léon dit : « La vérité économique et sociale sur cette grave question des ententes industrielles se trouve, à notre avis, à une égale distance des deux théories extrêmes dont l'une célèbre ces organisations comme le produit d'une évolution inéluctable et nécessairement bienfaisante alors que l'autre les dénonce et les condamne sans aucune distinction.

L'harmonie des forces productives est en soi l'un des facteurs du progrès industriel. Mais le monopole, tel que tend à le créer le trust américain, n'est pas autre chose que l'exploitation du faible par le fort. La recherche de la formule précise qui concilie les intérêts de l'industrie et ceux de la société peut seule préparer et faciliter la solution de ce grave problème. La prééminence économique appartiendra à la nation qui s'appliquera à la découvrir, et qui, l'ayant découverte, la prendra pour règle de sa politique industrielle. »

Nous croyons que l'Angleterre a découvert cette formule, cet élixir de longue vie industrielle : c'est l'*Amalgamation*.

Le commerce anglais, distancé depuis plusieurs années par ses concurrents, ne saurait retrouver d'un seul coup la prospérité et la force. Jusqu'ici, la concentration industrielle et commerciale a eu pour effet de diminuer les pertes plutôt que d'augmenter les profits, de régulariser les ventes sur le marché intérieur plutôt que d'augmenter le commerce extérieur. Son action a été excellemment réparatrice.

Malgré la gloire de son passé et le patriotisme de ses citoyens, l'Angleterre était menacée de passer au second rang parmi les nations, si elle n'avait trouvé rapidement et commencé à appliquer énergiquement le remède à la décadence qui guettait ses principales industries. Le cri d'alarme : « *Wake up, John Bull, bestir yourself* (1) » semble avoir été entendu par les industriels anglais qui s'étaient endormis sur leurs anciens lauriers.

Un siècle nouveau vient de commencer : le siècle de

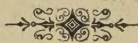
(1) « Réveille-toi, John Bull, et remue-toi enfin ! »

la concentration. Que sera-t-il pour le peuple anglais ? Le verra-t-il, à l'exemple des Hollandais et des Espagnols, s'amoinvrir et diminuer en puissance et en richesses par la perte de ses colonies, de son commerce, de sa suprématie ? *That is the question*. Il est hasardeux de s'aventurer dans le domaine de la prédiction. Les partisans de l'impérialisme économique voient le salut dans l'union de l'Angleterre avec ses colonies, « ces nouvelles Bretagnes d'outre-Mer ! »

Nous avons foi plutôt dans la puissance de l'Amalgamation.

Le grand œuvre de la concentration industrielle et commerciale se fera par degrés, comme ces monuments religieux que nous a laissés la foi agissante de nos pères, comme ces cathédrales du moyen âge que nous admirons encore aujourd'hui et qui se sont élevées lentement au milieu des générations croyantes qui léguaient à leurs enfants leur exemple, et la continuation de leur œuvre.

Que les Anglais fassent de même, qu'ils éclairent le présent et l'avenir à la lumière du passé (1), qu'ils suivent avec entrain et enthousiasme l'esprit d'union, de fusion, de consolidation dont ils peuvent déjà constater les bienfaits ! Ils pourront alors attendre avec confiance l'ordre nouveau qui va naître de la Concentration industrielle et commerciale.



(1) *Majorum gloria posteris quasi lumen est*. Salluste, Jugurtha LXXXV.

Imprimeries Techniques

8, RUE DU DÉBARCADÈRE - PARIS